有钱女人

金融危机下女性创业传奇

How to be Rich Women?

有钱女人怎么做

一个成功女性的生存法则

[illegible]

[illegible]

——著名电影人[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 著名电影人秦怡推荐
- 序
- 目录
- 1．从五千到五亿
- 2．危机就是机会!
- 3．女人，切莫贪大求全
- 4．做一个热衷于“小”的女人
- 5．把韩国的孩子们送到美国学习
- 6．创业伊始，女性要注意的事项
- 7．学会珍惜“人情”
- 1．投身于工作，拯救家庭
- 2．加强自我管理的能力
- 3．用崭新的观念武装自己
- 4．对丈夫的爱是克服危机的“金钥匙”
- 5．通过日常积累致富
- 6．为了生存，女人不流泪
- 7．男子汉们，站稳些!
- 8．经济衰退时期的身价
- 1．不成为让男人供养的女人
- 2．父亲的信任培育了我
- 3．母亲的教诲：做一名自强的妻子
- 4．改变我人生的“小外交官”经历
- 5．我不是独身主义者
- 6．从女儿变成妻子
- 7．每个人都有低谷的时候
- 8．走到丈夫前面
- 9．二十五岁，我迈出成功的第一步
- 全玉敬简历

著名电影人秦怡推荐

著名电影人秦怡推荐

全玉敬的名字在韩国家喻户晓，听说韩国妇女更是对全玉敬津津乐道，视她为韩国女性的楷模，争相仿效的偶像。

我因偶然的机缘于1997年5月，在我已故丈夫金焰的故乡——美丽的东方都市汉城与全玉敬女士有幸见过面，尽管有语言上的障碍，但通过我的侄孙女的翻译，还能与她较好地交流，她那乐观豁达又富于事业心的精神面貌，给我留下了深刻的印象。

全玉敬白手起家，以娇小的女儿身撑起了令人钦羡的业绩，这在韩国是出了名的。连西方国家的许多人都对这个东方女人的经历大为赞叹，把全玉敬白手起家从小做起最终走向成功的典型事例归纳为“全玉敬模式”。

《有钱女人怎么做》一书由中国戏剧出版社翻译出版，这也能使中国的妇女，特别是目前已下岗，还未找到工作的姐妹，能从这本书里得到一些启迪。

——秦怡

序

序

——致中国读者

1997年以前，韩国曾被誉为“亚洲四小龙”之一，韩国经济的疾速增长为世人所瞩目。到了1997年岁末，韩国经济遭受了亚洲金融危机的沉重打击，不得不接受国际货币基金组织(IMF)的种种苛刻条件，以期获取援助，渡过难关。

不知从何时起，人们丧失了诚实、正直的品性，忘记了起码的准则和规程，代之以贪大求全，华而不实的浮泛作风，“过早地打开了庆典的香槟!”——此言一语中的。

个人收入急剧减少，大小企业纷纷倒闭，经济危机使整个经济乃至每个人都陷入困境之中。这种现实固然可怕，更可怕的是突如其来的危机感与恐怖感，以及与之相伴的幻灭情结。何以生存，何以摆脱厄运，几乎所有的韩国人都陷入了无法名状的巨大精神痛苦之中。

作为韩国人，我自然也不例外。但我没有时间耽溺于痛苦。在危机面前一向头脑清醒，具有此种禀性的女人就是我全玉敬!就在连生存问题都朝不保夕的时候，我想镇定自若地写完一本书，也就是这部《有钱女人怎么做》。

写这本书并不是为了把我的成功经验公之于世。我只是想把我从微不足道的小事做起，最终创立了韩国一流学院和留学生院的经历记录下来，给千千万万在危难之中的韩国人哪怕些许的启迪和帮助。正是这种使命感，促使我写成了这本小册子。

幸运的是这本书在韩国出版后反响十分强烈，许多人告诉我这本不起眼的小册子使他们获得了生活的勇气和力量。虽然写得很艰难，但却真是做了一件好事。这使我十分欣慰。

同时，我又从他们身上获取了另一种力量，使我自己也额外地获取了一份自信。

这本书继在韩国出版之后，又要译成中文在中国付梓，这也是由于他们给予我的力量才使这一希望成为可能。经济衰退不仅使韩国深受其害，其阴影正不同程度地向亚洲的广大

地区蔓延。我想把我微薄的力量献给辛勤地建设自己美丽家园的中国人民。正是带着这一朴实的愿望，我决定在中国出版这本小册子。

此时，韩国依然是寒冷的冬季。然而，我们却找回了失落已久的亲情、关爱和勇气。愿这心灵的暖意能够漂洋过海，在远方的九州大地弥漫。

更希望有机会读到这本书的中国读者提早感悟到时代的变化，拓展走向成功的宽广道路。让我们共同憧憬东方巨龙驰骋翱翔的美好的21世纪。

目录

目录
序
第一章 我有多少钱
1．从五千到五亿
2．危机就是机会!
3．女人，切莫贪大求全
4．做一个热衷于“小”的女人
5．把韩国的孩子们送到美国学习
6．创业伊始，女性要注意的事项
7．学会珍惜“人情”
第二章 女性遇到经济危机怎么做
1．投身于工作，拯救家庭
2．加强自我管理的能力
3．用崭新的观念武装自己
4．对丈夫的爱是克服危机的“金钥匙”
5．通过日常积累致富
6．为了生存，女人不流泪
7．男子汉们，站稳些!
8．经济衰退时期的身价
第三章 25岁，女人事业的起点
1．不成为让男人供养的女人
2．父亲的信任培育了我
3．母亲的教诲：做一名自强的妻子
4．改变我人生的“小外交官”经历
5．我不是独身主义者
6．从女儿变成妻子

7．每个人都有低谷的时候
8．走到丈夫前面
9．二十五岁，我迈出成功的第一步
第四章 如何从危机中寻找机会
1.女性成功的三个秘诀
2.即使是夫妻，牙刷和存折还是要分开
3.确定成功的目标
4.绝不能牺牲自己的工作
5.金融危机下的真诚更重要
6.总统被刺，改变了我们的生活
7.事业比金钱更重要
8.买下了一座大型公寓
9.越是逆境，越要有韧劲
10.把韩国的第一代研修生送往美国
11.40岁，女人获得自由
12.多为孩子们做点事
第五章 智慧女人的生意经
1.不贸然从事陌生的行业
2.勇敢使用年轻人
3.女性怎么与国际友人交际
4.学习让事业走得更远
5.咨询也能赚钱
6.平常心是赚钱的基础
7.做对外联络“女王”
8.丈夫是力量的源泉
9.鸡蛋也能砸碎石头
第六章 有钱后，怎么做母亲与妻子
1.寻找丈夫的优点

2.让丈夫知道世界的广阔
3.和家人一起欢度周末
4.唱丈夫最喜欢的歌
5.小女人更让家人疼爱
6.多接触孩子的身体
7.要善于自我开发
8.辅导孩子学习的方法
9.孩子是母亲最好的朋友
10.儿媳精心准备的祭祀食物
附：全玉敬简历

1．从五千到五亿

1．从五千到五亿

我是一个热爱工作的女人。每当面临工作上的磨难和生活上的困难，我就会更加奋不顾身，几近疯狂地投身于工作。我总是在工作中重塑自己，总是尝试突破自身的极限。随之而来的不仅是财富和荣誉，也有损失和诋毁。有时我甚至以尽力扮演现实给予我的角色为唯一目标。当我拼尽全力，几乎完全崩溃的一瞬间，我又会欣喜若狂地拥抱付出所带来的巨大的收获。

我的绰号不止一个。

读大学时，外国传教士们称我是“沉默寡言的小女孩”；曾给予我许多关爱的前美国驻韩国大使伯特里雷尼的夫人亲切地称呼我“闲不住的玉敬”；一位企业家送给我的却是与经商毫不相干的称呼——“讨人喜欢的女人”。

当我开始写这本书的时候有人又把新的称呼送给了我——“用50万赚50亿的女人”。这一称呼使我和数字联系在了一起，而且这一数字表示的竟是金钱的数量。这一称呼使我感到惊异、陌生，甚至使我因羞愧而不知所措。

毕竟，这一称呼比我拥有的其他称呼更令我自豪和骄傲，因为这一称呼最直接地表明了我作为毫不羞愧的一个商人，一个女商人的切实身份。

作为一个娇小的女人，作为一个男人的妻子，作为两个孩子的母亲，作为学院的院长，作为海外留学顾问，我倾注全力扮演着多个角色。倾注了我最多热情的是我的工作、我的事业。

当我初涉商海的时候，紧紧地攥在我手心的资本是区区50万韩元(约合人民币五千元)。大致算来，我现在拥有的资产已达50亿韩元(约合人民币五亿元)。就此而论，我的新称呼的确名副其实。

然而，倘若我所获得的财富可以用50亿来划定，那么我所倾注的热情就是1000亿、500万亿，甚至更多。“用50万赚50亿的女人”这一称呼在这一点上委实令我沮丧。

50万，对于许多人仅够挥霍一夜，对我来说却是那么珍贵。我所成就的一切都是那50万带来的。50万是一颗小小的种子。她悄悄地发芽，在风雨中成长，如今已长成参天大树，牢牢地庇护着我温馨的家。

50万，你能做什么?可以变成你呼朋唤友的餐桌上的美味佳肴，令你在喝彩与赞誉声中沉醉；可以变成你身上的一件时髦新装，令你在惬意与满足中招摇过市；也可以为孩子的前途着想，成为孩子们几个月内请家教或参加补习班的花费。

金融危机的不期而至一夜间打破了许多人的梦幻。如今，50万元的确做不了什么。然而，如果你要用50万完成最理想的投资，你要让你的50万在漫长的岁月里给你带来源源不断的收益，那么，50万也许会完完全全地改变你的人生。

我是用50万起步的。尽管现时的50万与那时的50万有价值上的差异，如今赚取50万不也要付出不少汗水吗?就从你认为区区50万不会有所作为的时候开始你的创业吧。当然，你必须制定出无懈可击的缜密方案。

我是从很不起眼，但却实实在在的生意开始的。我的生意的母体是一所名不见经传的课余讲习班。我选择的是我能够做好，并且喜欢做的生意。起初我把孩子们招到我的住宅里为他们讲习英语。由小到大，如今我拥有大型幼儿园、大型培训学院、保龄球馆和留学生院。作为留学专家，作为传播媒体经营人，我的角色因我的产业的日趋庞大而不断发生或大或小的的变异。

我是一个热爱工作的女人。每当面临工作上的磨难和生活上的困难，我就会更加奋不顾身，几近疯狂地投身于工作。我总是在工作中重塑自己，总是尝试突破自身的极限。随之而来的不仅是财富和荣

誉，也有损失和诋毁。有时我甚至不得不以尽力扮演现实给予我的角色为唯一目标。当我拼尽全力，几乎完全崩溃的一瞬间，我又会欣喜若狂地拥抱付出所带来的巨大的收获。

我是一个幸运的女人。在我含辛茹苦的努力和矢志不渝的拼搏中，幸运总是伴随着我。我坚信：幸运就在你我的双臂上。为了拥抱幸运，为了改变自身的命运，我首先学会了绾起衣袖、甩开膀子拼命劳作，梦想来日用我坚实的双臂拥抱成功。

全玉敬模式应用：富人到底有多富?

建立起庞大财富帝国的成功者，往往拥有复杂的股票组合、关联关生的产业。作为公众人物的他们，吸引着各方目光，他们所拥有的终极财富更是被外界所热衷猜测。然而保罗·盖蒂也曾经说过，如果能计算出一个人的财富，那么他就不能算真正富有。

一个人持有的财富数额是可数的，无价的是背后的跋涉印迹和积累财富的秘密。这些足迹和秘密的解析，将使后来者有经验可循。

使我们欣喜的是，尽管不是所有的成功者都能像全玉敬一样正面、坦然地谈及自己的财富，但他们非常乐意谈论成功背后的思想。他们中的许多人写过回忆录，给后世留下了宝贵的精神遗产。没有写过传记、回忆录的富翁在接受深入的采访时，也会敞开心扉，或者?许他们最亲近的同事学习他们的思想。当这些人解释他们成功的秘诀时，我们务必坐下来聆听。

这些建议对于创业者和意图创业者显然是非常珍贵的：最能衡量财富价值的，往往并不仅仅是金钱本身。

2．危机就是机会!

2．危机就是机会!

危机时代会产生新的需求。你必须及时准确地把握消费者千变万化的消费心理和消费需求，否则你就永远也得不到机会。金融危机本身已证明了这一点。

夜阑人静，婴儿的啼哭刺耳地划破了夜空。若是过去，你只要唬他一句："甭哭，小心大老虎下山吃了你!"或是说一句"宝宝，妈妈给你柿饼吃"就会化忧烦为平安。如今，这两招儿都不灵验。每当夜里婴儿哭闹时，你都应双目圆睁，用低沉的声音恐吓他：

"宝宝，金融危机!"

这是一个玩笑，但却足以说明金融危机给全体国民带来的巨大困难和恐慌。"你丈夫还好吗?"——这是"你丈夫还没被解雇吗?"的代用语。许多人纷纷失业，许多曾经辉煌一时的大企业宣布破产。每日早晨翻开报纸，映入眼帘的仿佛是一幕幕恐怖电影。为换取一瓶牛奶而做了窃贼的悲惨故事已不再是小说家的虚构，这类事正发生在你我的身边。青、壮年男人因为不胜对失业的恐惧而自杀的传言也时有耳闻。全社会陷入了极度的危机和不安的深渊。

在二十余年的奋斗中，我经历了多次危机。暴跌的股票市场曾使我奋斗好几个年头才换来的财富一夜之间化为乌有。在经营英语讲习班时也因政府强令禁止举办课余讲习班而蒙受重大损失。这些危机绝不亚于当今的金融危机，但我从未在危机而前低头，更没有失去对理想的追求。

面对危机，我的头脑反倒会更冷静，我的思维反倒会更敏捷。每当危机来临，我松弛的神经会陡然绷紧，极其沉稳地观察和分析我所面对的一切。如果你是个商人，如果你是个只会看到危机的一面，却不能看到危机的另一面的商人，你就不可能成为有大作为的商人。危机与机会同在。危机来临时，随之而来的还有转瞬即逝的机会，聪明

的人会不失时机地抓住这一机会。就算天塌下来，也会有聪明人得以脱身的缝隙。而那些得以脱身的人才能够把危机化为成功的机遇。

当不得不忍痛放弃英语讲习班的时候，我迅速开拓了另一方教育天地。从速读班到计算机班，我的经营领域不断扩大，最后发展成了由多个学院构成的学院群落王国。不断的拓展，使我的事业不仅能够绝处逢生，还使我的事业之树日益成长。当许多人面对危机长吁短叹的时候，我从容不迫地抓住了机会，在危机中积累了财富。

这次金融危机之于我同样将是一场考验，经营留学生培训院的我将陷入学生来源严重匮乏的境地。许多旅行社的海外研修生业务已不再红火，许多留学生院也纷纷闭门休业。然而，我却又一次成功地抓住了机会。即使国外研修已不再可能，英语学习还是一刻也不能放松的。既然不能派学生到国外学习外语，为什么不可以把英语请进韩国?

去年夏天，我着手开展了这方面的业务。我举办国内的英语野营，以取代费用昂贵的国外英语研修，响应者却寥寥无几，因为那时海外研修热尚未完全消退。到了今年夏天情况必然大有改观。既然金融危机使许多人难以出国求学，在国内学习英语也就势在必然了。

金融危机也并不会使所有的人都失去出国学习的机会。狂热、盲目的海外研修热虽已消退，但对有些人来说尚有必要、有能力到海外研修。现今倒可以选择那些适当的人员，让他们到国外进行认真的研修。为了这些珍贵的人才，我不会放弃我的海外研修生业务。在许多留学生培训学院关门的今天，我倒想把我的留学生培训院办得更好。

危机时代会产生新的需求。你必须及时准确地把握消费者千变万化的消费心理和消费需求，否则你就永远也得不到机会。金融危机本身已证明了这一点。

从去年岁末起，能使公司职工吃到廉价午餐的送餐业风靡全城。在美国极为普遍的旧CD唱片在不远的将来也会席卷全国。和录音磁带相比，CD更经久耐用，不会损害音质；对于许多喜爱音乐的青少年来说，价格低廉的旧CD唱盘是极好的选择。

适当降低对消费者的服务标准，相应地降低商品的价格，这是金融危机时代最好的营销策略。加油站的直接加油法使得消费者趋之若鹜，自盛自食的快餐业也会深受欢迎。

危机必然带来巨大的商业利益的损失，你必须设法使自己的损失小而又小。但金融危机往往使你猝不及防，因而最好的办法还是不失时机地在危机中寻找新的机会。很显然，这是上策。为及时捕捉这种机会，你在平时就应磨炼自己，使自己具有一双判定机会的慧眼。

为此，你不仅要悉心观察经营范围以内的事物，还要时常关心与自己无直接关系的方方面面的事物。瞬息万变的时代里没有一成不变的学问，也没有永远的专家。你必须时常在变化中调整自己；不断读书，不懈追求，用敏锐的嗅觉捕捉一丝一毫的变化，同时要有适应变化的良好素质。

倘若具备了捕捉机会的慧眼，你需要的便是使自己充满自?心。即便你已被解雇，即便你毕业于一流大学却仍未找到职业，时常为寄人篱下的尴尬处境局促不安，面对逆境却不放弃追求才是对自身的最大信任。有了自信，你就会坚信施展才华的大好时光终将来临。

真正的危险常常是在你财运亨通、事业发达的时候。当你满足于眼前的辉煌之时，厄运之凶神会毫不留情地悄悄掐住你的喉咙。过度的投资，过度的扩张，会酿成你终生饮不尽的苦酒，令你痛不欲生又无以自拔……

清晨，我轻轻拉开纱窗，早晨的阳光带着不同以往的温暖抚慰着我的面庞。庭院里的树木似乎也蕴足了力量准备展示勃发的春意。我的心中充满温暖和煦的阳光。

记得冬日里望着那些树木时，她们还是在寒风中颤栗的枯瘦的一群。那时我丝毫也没有设想她们会伴着春天的来临丰腴美满起来。我所看到的是枯裂的枝干，却没有想到那些枝干的内部正积存着复苏的勇气和力量。是啊，就在去年的夏天，她们不还是蓊蓊郁郁、充满生气的一片树林吗?

冬天的树木是干枯的。夏天的树木是茂盛的。这是常识，更为大多数人习以为常，只有极少数的人才能从冬天的树木身上找出潜在的生命力量。也只有少数人才能理喻冬之灭亡昭示着春之再生的道理。

快融化你心中的坚冰，让春之温暖充盈心中吧。

全玉敬模式应用：保持心理不危机

危机是“危”和“机”组成的，有“危”即有“机”。来势凶猛的全球经济危机迫使行业洗牌，集体反思。这不完全是一件坏事。换句话说，没有经济危机，作为创业者来说，作为企业自身来说，也该时时有危机感，一个没有紧迫感和应变力的企业是没有生命力的。企业要生存要壮大，总会遭遇拐点。现在，经济危机就是考验创业者应变力的拐点。

没有创业是不经过波折的。创业易，做大难。

创业无需门槛，采取什么样的形式和标准量力而行即可，这是你自己设定的。不被设定的是走向和前程。要成功要大成功需呕心沥血，有逆境，有考验，有黑暗期。在逆境和考验中，要么逆势而动，要么被动等待。金玉敬们迎头赶上，在夹隙中寻找生机，再猛烈的经济危机也阻挡不了他们的脚步。他们是行动者。而太多的观望者，惯于迟疑，惯于畏手畏脚，平和盛世也会沦于失败。

胸怀有多大，境界有多大，就决定可以做得多大。

创业不取决于现实情境下的经济危机，只要心理不危机。

3．女人，切莫贪大求全

3．女人，切莫贪大求全

经济条件的恶化会使更多的人走出家庭在外忙碌，这就会使留在家里的孩子们突然失去应有的关照。这就使得替人照看孩子也成为赚钱的极好方法。不妨雇佣同样住在公寓里赋闲的老人们照看孩子。只须少量的介绍费，只须向老人们支付并不很多的报酬就可以放心地在外工作，哪个家长不会跃跃欲试呢?再则，孩子们可从老人们那里学到传统礼节，而老人们又可以从孩子们身上得到快乐，岂不两全其美?!

“袖珍企业”不久前在美国已是被炒作得沸沸扬扬的话题。在韩国，也有SOHO族之说。SOHO是Small Office Home Office 的简称，是指在极小的办公室或在住宅里以计算机等工具工作的人。以不同寻常的小发明进行带有冒险性工作的企业也在此之列。用简单明了的话来概括，这类企业均属“袖珍企业”。一反“从生产牙签到制造潜水艇”的大企业成功模式，“袖珍企业”灵活新颖的经营模式正为世人所注目。

那么，袖珍企业的内涵究竟是什么?

在美国，人们历来崇尚律师或医生这类专业性很强的职业。如今，可以随心所欲、自由自在的袖珍公司却受到了许多美国人的青睐。虽说公司初创期难免会有些困难，但毕竟是自己的公司，谁都愿意以积极的态度去工作，在自由自在、毫无约束的环境里施展才华。更何况这种袖珍公司的收益也很显著。究其原因，使自己的生活变得自由自在，能够有更多的时间和家人团聚，要比社会地位和名誉更重要这一价值观已深深植根于美国人的头脑中。同时，消费结构日新月异的变化也是袖珍公司前景广阔的重要原因。

社会愈是发展，消费者的消费取向也就愈是多样化。以往仅凭生活需要购买商品的消费者如今却逐步趋向于通过选购商品来表现自己的个性。

有一种化妆品的广告就很好地迎合了消费者的心理。不久前有一家外国染发用品厂商的广告对商品的性能只字未提，画面上只有一个丰韵十足的模特和风流飘洒的长发。直到广告的最后才有一段极具个性的独白——“我只用它，因为我配!”

如今的消费者已不再出于某种需要才购买某种商品，更多的则是为了表现自己。这则广告就充分利用了这一点。

消费者日益强化的个性使他们毫不犹豫地拒绝那些相同或雷同的商品。即使某种商品十二万分地称心如意，只要有人使用，甚至是很少一部分人使用也会避而远之。其结果就依丰富多样的个性而出现了风格多样的商品。个性的复杂和多样使得大规模生产经营的大企业难以应付，无法占据全部市场份额。而大企业留下的这些空白正好成为袖珍企业广阔的生存、发展空间。

市场的变化有目共睹，近来我们所处的环境也使人们更加关心袖珍企业的前途。每天都有成千上万的人失业，国内产业处于急剧波动之中，而在恶劣的经济环境中，袖珍公司的生命力则会愈发得到显现。

首先，在资金投入较少的情况下以奇妙的构想取胜是袖珍公司的一大特征。作为填补空白的经营活动，其投资额少之又少，即使丧失殆尽亦不至于使投资人陷入衣食无着的窘境。然而，袖珍企业必须通过艰辛的努力和非同寻常的魄力使有限的资金投入不断膨胀。当袖珍公司选择投资方向时，首先要瞄准投资经营人熟悉的领域。袖珍公司的投资规模决定了投资人即经营人，因此必须选择自己喜欢做、能够做好、适合自身条件的领域投资。

社会千变万化，老百姓的心理变化更是难以揣摩，但在许多方面却几乎是一成不变的。据此，我们不妨把投资的重点放在如下三个方面——①令消费者省时省钱；②令消费者增进健康；③关注那些孩子们，不要小觑孩子们的消费。

使消费者省时省钱的方法无非是以低廉的价格提供商品，并提供快捷的送货服务。在经济状况急剧恶化的今天，此项服务会深入人心。直到不久前，快速送货服务还很流行。其方法不过是以摩托车载着消费者需要的商品极快地送到消费者手中。如今，这一方式又有了微妙的变化。送货的不再是身材魁梧的小伙子，而是豆蔻年华的女大学生。她们乘地铁送货上门，虽说要比摩托车慢一些，费用却随之有所下降，会使消费者得到更多实惠。加之送货服务的姑娘大都举止文雅、仪态万方，会使消费者额外地得到一份好心情。

关于使消费者获得健康，不妨从无污染的纯天然食品深受消费者青睐说起。对于许多关心子女健康的母亲，那些无污染的纯天然绿色食品往往是她们购买主副食品时的首选。

经济条件的恶化会使更多的人走出家庭在外忙碌，这就会使留在家里的孩子们突然失去应有的关照。这就使得替人照看孩子也成为赚钱的极好方法。不妨雇佣同样住在公寓里赋闲的老人们照看孩子。只须少量的介绍费，只须向老人们支付并不很多的报酬就可以放心地在外工作，哪个家长不会跃跃欲试呢?再则，孩子们可从老人们那里学到传统礼节，而老人们又可以从孩子们身上得到快乐，岂不两全其美!

我也是从袖珍公司，从讲习班做起，一步一步走向成功的。表面看来规模小之又小，却能给你带来不菲的收入。最使我欣慰的是我在做我喜欢的事，因而也就很少感到劳累，甚至于心力交瘁。即使蒙受些损失也不至于全军覆没，这更是袖珍经营的一大优点。可以自由地支配时间，更是袖珍经营的极大乐趣。作为膝下有儿有女的母亲，能够有属于自己的时间是一大幸事。

切莫贪大求全，做你能做的事，投身到你能够做好的事业当中去!以你绝妙的构想和策略以及极其敏锐的视野去填补他人视而不见的空白，你的天地将无比宽广。

全玉敬模式应用：袖珍创业必备要件

给你一个鸡蛋，能变成一座农场吗?

这是一个财富的寓言：蛋先孵鸡→鸡再生蛋→蛋再孵成鸡……如此循环往复，鸡越孵越多，蛋越生越多，有一天，鸡蛋变成了农场。

拥有小本钱的创业者，往往可以在未来的某一天成为坐拥百万财富的大赢家。财富密码就是在一个“1”后加上一个“0”，不停地加，不停地加。“0”是积累，财富不是一夕而就的，本钱小也不可怕，以小搏大的宗旨就是将不可能变为可能。

欲做大先做小。

SOHO是做小的，小到没有特殊的限制，也不局限于计算机行业，凡在家工作、小额创业、个人工作室、自由工作者等传统办公室以外发生的工作方式，都可以叫SOHO族。最大的特点是办公与居家合二为一，免去了上下班路上所消耗的时间，时间更机动灵活。

但也不是所有的人都适合做SOHO族，有经验人士总结出小额创业的必备要件：

1．必须是一个能主动工作的人，在没有外界压力的情况下也能及时地完成手头的事情。

2．应该是一个能够独立完成工作的人，能在没有同事协助的前提下开展工作。

3．必须是一个做事计划性很强的人，懂得维持工作与生活方面的平衡，不会因为在家工作而导致生活秩序大乱。

4．能够控制工作的进展程度。

5．你应该是一个善于解决问题的人。

6．拥有管理事务的能力。假如你对行政、财务、行销等方面一窍不通，就得考虑一下自己去学习相关知识或是请人代为处理。

7．具备出众的专业能力。没有专业知识与能力就等于缺乏竞争力，根本不可能有所作为。

8．良好的人际关系与资源。你最好有1年以上的相关工作经验，资深的工作者最适合从事SOHO一族。

9．幕后的支援——财力。钱虽不是重要的因素，但对于SOHO一族也是不可或缺的支持力。有稳定的财力做后盾，会使你创业的初期无后顾之忧。

10．有精良的工作设备。

11．储备至少3个月的生活费用。SOHO一族的收入并不稳定，银行存款能保证SOHO一族在生意淡季时生活无忧。

12.定期回顾工作情况。工作半年后应该评估一下这段时间在家工作的业绩。看看有没有完成预定计划，能否再作进一步的提高，然后为下一阶段的工作制定一个新的目标。

4．做一个热衷于“小”的女人

4．做一个热衷于“小”的女人

我的儿子对每日的收入进行计算，并对游戏机的游戏内容进行不间断的调换；而女儿则不出几日便没了兴趣。其实，我并没指望游戏机能带来多少收入，但这两台游戏机却带来了极为可观的收入。和女儿相比，儿子的游戏机由于不断变换花样，其收入要比女儿的要多得多。孩子们不自觉的社会实践充分证明：别出心裁的方法和热诚朴实的劳动是走向成功的两大法宝。

我是一个热衷于“小”的女人。无论是在事业中还是在生活中，我最喜欢的是“小”。狂风暴雨般地训斥过孩子之后，孩子们小心翼翼地递来充满歉疚的小字条；当我在事业中遇到挫折，电话听筒里传来丈夫低声的安慰，这些小事总能化为支撑我的信念的巨大力量。

经营也是如此。在经营过程中，你要感动那些消费者。消费者的心才是推动你事业发展的力量源泉。消费者也往往会因极小的事情而受感动。经营思路别出心裁，经营方式别具一格，这是你走向成功的必备条件。

在韩国、咖啡店曾风靡一时，一时间出现了无数个咖啡店。最初，人们满足于在茶座里喝速溶咖啡；后来，以原豆咖啡煮成的咖啡越来越受欢迎，咖啡馆也就雨后新笋般越来越多。然而，现在很少有人热衷于开新的咖啡馆——至少有眼光的人不会盲动地亦步亦趋。装修及陈设独具风格的咖啡馆用不了多久就要翻修成另外一种风格，加之不断出现的咖啡馆之间的竞争日益激烈，消费者们也会不断地向最新出现的咖啡馆转移。不断的翻修使得许多咖啡馆入不敷出，根本谈不上获得可观的收入。

咖啡馆经营者们终于聪明了起来。年轻人最喜欢光顾的是那些从整体设计风格到经营方式独出心裁的咖啡馆。那里定时播放一些年轻人喜欢的电影录像或电视节目，甚至还会放那些年轻人喜欢的疯狂音

乐。还有个咖啡馆里准备了电脑和其他通讯设备，成为名副其实的“Internet咖啡馆”；咖啡馆里摆放着围棋或书籍，也是经济不景气时经营咖啡馆的好办法。这些别具一格的经营方式都是吸引消费者的极好方法。

在接手经营保龄球馆时，我追求的就是别出心裁、与众不同的经营策略。经营伊始，我首先对球馆的简易餐厅进行了改造。打保龄球的顾客饥渴时才光顾的简易餐厅只是球馆的附属设施，不必有太好的陈设。但我还是换掉了原有的所有餐具、餐布，把餐厅改造成了令人心旷神怡的小酒吧。小酒吧里除备有咖啡等饮品外，还增加了鸡尾酒等高级饮品。这就使保龄球场和酒吧极和谐地融为一体。

同时，我还对保龄球场进行了一定程度的改造。许多初学保龄球的顾客抛出的球会滚进球道两侧的沟槽里，顾客往往会为此懊恼不已。于是，我找人设计了一些长气囊袋放进沟槽，使球体总在球道上滚动；这使初学者兴味盎然，也使我的收入大为增加。有时顾客较多，后来的顾客只好排队等候。于是，我在旁边准备了飞镖和台球，使等候时候的顾客也能利用等候的时间自得其乐。如此这般，保龄球场吸引了大批青年顾客，仅经营一个月，该球场就由亏损转向盈利。

在经营保龄球场时，曾有过一段有趣的插曲。见我直接经营保龄球场，我的念高中的儿子找到我，说是要提出一项经营计划。原来，他是想自主经营一台游戏机。我和他商定：他的游戏机可以在我的球馆里经营，但必须定期向我缴纳场租费。儿子答应了我的条件，倾其全部存款买来了一台当时十分流行的游戏机。也许是出于好奇心，女儿也提出了同样的要求，做母亲的不能偏心眼，我只好答应她。

我的儿子对每日的收入进行计算，并对游戏机的游戏内容进行不间断的调换；而女儿则不出几日便没了兴趣。其实，我并没指望游戏机能带来多少收入，但这两台游戏机却带来了极为可观的收入。和女儿相比，儿子的游戏机由于不断变换花样，其收入要比女儿的要多得

多。孩子们不自觉的社会实践充分证明：别出心裁的方法和热诚朴实的劳动是走向成功的两大法宝。

即便是卖大饼也要与众不同。首尔某街区的一家小饼铺就是靠独具特色的经营方法一举成功的。这家小铺的铺面仅20平方米，可谓小之又小，但这里的经营策略却与众不同。考虑到附近年轻人较多，经营者用绘画把四壁和天花板粉饰得绚丽多彩。这些绘画也没有花去多少钱，是经营者和他的朋友们信手涂抹的。饼铺的经营种类也很特别，都是法国式或意大利式的，特别容易吸引年轻人。尽管各式烤饼的价格要比别人的高出好几倍，仍旧是顾客盈门；慕名而来者络绎不绝，加之大小媒体纷纷采访报道，该铺很快就美名远扬，令年轻人趋之若鹜。

以独创性的构想形成独树一帜的经营方式是事业成功的必备条件。亦步亦趋、步他人之后尘者往往要以失败告终。一味地效仿他人乃商场之大忌。选择经营项目时过分标新立异固然很危险，而选择经营方式的独树一帜却是成功的关键。

然而，仅靠与众不同的经营方式并不能保证你的事业长盛不衰；一旦你的成功经验为人所知，步后尘者必然接踵而来，直接危及你的效益。到了那时你便没有优势可言。一旦独特的经营方式给你带来了丰厚的收入，你就应该及时地更换经营项目，或者凭借雄厚的竞争实力与对手竞争，使自己独占鳌头，立于不败之地。

全玉敬模式应用：做小就是做细

企业最该“做大”而非“大做”，有多大能力做多大事，做到细节，做到实处。事实上，很多做大的企业住往不是赢在规模上，而是赢在细节上。

以“小”创业类别而言，需要规划的细节有哪些呢?

如果是做饮食业，不一定是选址在客流量大的地方，而要设址在有需求的地方，注意周边人群的饮食习惯。

如果是做销售，销售前的奉承，不如好的售后服务，这是制造“永久顾客”的不二法则。

如果是开架售货，不要等到商品售完再添货，这不仅仅是丧失一次商机的问题，也在无形中增添了客户的失望。

再以具体的门类而论。比如开间鲜花店，选址最好要靠近收入较高、生活方式较时尚的目标客户群。还要聘请好的花艺师，因为花艺最能体现花店的艺术品位。当然，如果你能充分胜任，不在此建议内。

成也细节，败也细节。

5．把韩国的孩子们送到美国学习

5．把韩国的孩子们送到美国学习

P先生的成功经验所阐释的道理是什么?不言而喻，要成功，就要充分具备从事某项事业的自身条件，甚至在别人看来是“大材小用也好”!“大材小用”尚不能成功，“小材小用”或“小材大用”则必败无疑。当然，有些“大材”往往不屑于“小用”，此等放不下架子、丢不掉虚荣心的“大材”即使“小用”也未必胜任。

和我相识很久的一位小企业主近来可谓兴高采烈。正当许多企业主为产品销路不畅而愁眉不展的时候，他却因雪片般飞来的订单而忙得不亦乐乎。

P先生最初设立K公司闯入零件加工业时，许多熟悉他的人都大惑不解。

“他要搞零件加工?大材小用，大材小用!”

P先生是首尔大学商业大学的高材生，起初梦想当教授的P先生毕业后在韩国银行谋到了职位。尽管他的工作能力在银行里也算出类拔萃，前程无限光明，但他还是选择了零件加工。起初，他背着自己加工生产的零件闯到了海外，希望多拿到一些订单。他背着沉甸甸的零件找到一家又一家外国企业，许多外国厂商那时起就对他产生了信任感。

这毫不奇怪。他毕业于韩国一流的高等学府，且英语会话水平极高，比其他零件制造商更容易引起人们的好感。加上他曾在银行谋职的经历，在零件出口业务(尤其是结算业务)方面更是行家里手。国外厂商起初也认为P先生不该搞不起眼的零件加工业，但不久就对P先生有了几分敬仰。他信守合同，一丝不苟，很快在美国、加拿大、欧洲拥有了许多长期订户。P先生的企业以其大量的出口成为韩国该类零件出口的大户。

P先生从不进行不切实际的扩大投资。P先生孜孜以求的是通过扎扎实实的经营获得强劲的竞争实力。银行家出身的P先生从不使用一分钱的银行贷款，其行为本身就令人刮目相看。正因为如此，在许多企业因银行贷款利息而不堪重负的今天，P先生仍能轻轻松松地经营自己的企业。

P先生的成功经验所阐释的道理是什么?不言而喻，要成功，就要充分具备从事某项事业的自身条件，甚至在别人看来是“大材小用也好”，“大材小用”尚不能成功，“小材小用”或“小材大用”则必败无疑。当然，有些“大材”往往不屑于“小用”，此等放不下架子、丢不掉虚荣心的“大材”即使“小用”也未必胜任。

我最初开办留学生培训班时也是如此。在准备阶段，我也有些犹豫不决。因为在许多人眼里，留学生培训班是不正当的行业。听说我要开办留学生培训班，许多人都很惊讶，投向我的目光里甚至有几分猜疑。那时候有些人利用家长们急于送孩子出国留学的心理收取高额的培训、介绍费，留学培训班的名声委实不佳。再则，为了贪图钱财，许多对教育一窍不通的人也挂起了留学生培训班的招牌，其形象可想而知。我要从事这项工作，自然要使亲朋好友惊愕不已。

当时经营留学生培训机构国家并无特别的资格要求。这之前我在美国获得了教育经纪人资格证书，并由美国私立学校校长们的推荐成为IEA(美国私立学校教育商谈家协会)的会员。作为教育学硕士，作为教师资格证书获得者，我的条件比当时韩国所有留学培训院的经营者都要优越得多。

为筹建留学培训班，我访问了美国的百余所学校，我意识到让韩国的孩子们到美国来学习是多么必要，同时也切实感受到了孩子们根据自身的素质和个性对即将开始留学生活的学校进行自由选择的重要性。客观、准确地提供美国学校的各种信息，使孩子们少走弯路，通过留学开辟一条符合其个性的美好前程，如此重要的工作，唯有学生教育专家才能做好。

走自己的路，不要被他人的意念所左右，我相信这项事业不仅有意义，而且有前途。别人如何看待并不重要，重要的是在工作中体现人生的价值。

我终于可以下决心跻身留学生培训工作了。除了我自身的摸索，还有一些人促使我做出这一重要决定。首先是美国许多私立学校的校长们。“只有具备像你这样的条件的人才能胜任这项工作。”——他们的激励给了我巨大的力量。由我培训和介绍到美国留学的孩子们也纷纷打来越洋电话：老师，您要继续这项工作。有时，他们会在大清早就打来越洋电话和我交谈，向我求教，这使我更加感受到了这项工作的重要性。我真高兴，世上还有比这更有意义的工作吗?

当我全身心地投入到这项工作中，我时常能体会到我的自身条件总是能让我在工作中左右逢源、游刃有余。由于我的经历和资格证书，美国许多学校的校长们总是给予我莫大的信任。他们的信任是最大的支持。我总是挑选那些功底扎实、素质良好的孩子们，把这些孩子们推荐到信任我的美国学校，这又进一步巩固了他们对我的信任。由于我的资历，我总能赢得孩子们和家长们信任，这就为我经营韩国最有实力的留学生培训院打下了良好的基础。近来失业待业者与日俱增，就业困难愈加深重，许多学历高、资历深的人才也为之所困，曾经在大企业工作的管理人员也只能放下架子纷纷到中小企业去就职，甚至于连公寓警卫这种待遇很低的工作岗位也炙手可热。虽说这是经济金融危机时代的必然现象，表明了我国经济情况的严重恶化，但同时也说明世上并没有低等的工作，你不必为选择了在常人看来很丢“面子”的工作而觉得羞耻。

“堂堂大学毕业生，怎么可以替人家当保姆?”——你必须转变这一陈旧观念。“当保姆又怎么样?既然大学毕业，我会比别人做得更好!”——这才是你理应采取的态度。如果你自视清高，不屑于去做那些最原始的工作，那么就连最原始的工作也做不好。无论做什么都要

比别人做得好的自信，无论做什么都要超出常人的意念，这是使你一步步走向成功的必备条件。

全玉敬模式应用：放下身段

如果你无法成功，很多时候，问题并不是出在你不够努力，而是出在你无法在关键时刻放下身段。

因为我是××人，所以我不能去做××事。这种思维定势框束你不屑去做自认为不符合自己的工作，你在自认为正确的领域里跌摸滚爬，自认为只要努力就一定有好的收获。其实不然，努力是必须的，但仅有努力并不能成就事业。

放下身段，就是放下学历、放下家庭背景、放下身份，让自己回归到普通人当中。

比如你所学的是设计，你从事设计师并不见得比同业高明，但假如去开间个性化T恤店一定会优于别人。你可以充分发挥自己的设计才能，将T恤的图案制作成中国传说的剪纸图案，制作成埃及的象形文字，制作成十二星座的图案，印制情侣头像等等。

——放下身段，思考就会富有高度的弹性，不会有刻板的观念，能吸收各种资讯，形成一个庞大而多样的资讯库。

——放下身段，就会比别人早一步抓到好机会，也能比别人抓到更多的机会。

放下身段，机会不断。

6．创业伊始，女性要注意的事项

6．创业伊始，女性要注意的事项

有一个故事非常有趣。我认识一位股票专家的妻子，时常有许多人向她的丈夫讨教股票生意方面的问题。每当这时她都会大发感慨：

“我丈夫的话你们反过来听才对!”

第一、把生意信息写在纸上

在失业者不断增加的今天，许多人对创业的渴望甚于以往。今非昔比，如今许多企业经营的行家都一筹莫展，对那些创业新手来说可谓大浪行舟，前程未卜。如果你执意逆流而动，在险象环生的商战中一试锋芒，你必须注意以下几个方面——不要随大流。

多数人认为餐饮业最易盈利，这无可非议。尤其是在经济状况日趋恶化的今天，餐饮业的风险要比其他行业小得多，即便消费者的消费能力下降到最低点，许多百货店关门大吉，人们总还是要填饱肚皮，餐饮业还是有钱赚。于是，近年来各式各样的烤鸡店纷纷挂牌开张。然而，仅仅考虑到投资风险较小就争先恐后地挤进一个行业，这无异于千人齐上独木桥。

餐饮业似乎不难经营，事实上餐饮业对经营者的要求极为苛刻。即便你具有各种优越条件，如果你的素质不适合餐饮业对你的要求，那么等待你的也就只有失败。首先，你必须对饮食具有特别的敏感和辨析力，同时你必须具有超乎常人的服务意识。其次，你必须亲自动手，省出一个人的工资就是你的收获。

切莫因为风险较小就掉以轻心，更不要见人家一窝蜂地经营餐馆便盲目地投资。在决定投资之前，你要冷静地想一想餐饮业是不是真的适合你。在选择投资项目时，你不妨把你自身的优点、你的资历、你在工作中获得的秘诀、甚至你的性格特征一一写在纸上；经过深思熟虑，你会明白自己是适合开办烤鸡店还是适合做别的什么。

在经济环境纷乱复杂、经营状况日趋恶化的今天，最容易出现人云亦云、蜂拥而至地投身热门行业的情况，此时你应十二万分地小心。千万不要随波逐流，千万不要头脑发热，否则，你就会踏上有去无回的没落之路。

消费市场的确十分广阔，但由于每个行业都有诸多企业相互竞争，因而消费增长点又很少。如果对此没有深刻的认识，莽撞地闯进强手如云的市场，你就难免蒙受不必要的损失，如果你认为某个项目的经营并无特别的难处，对别人来说也很轻松。

新颖独到的创业构想是走向成功的必备条件。倘若构想过分超前，有时又很难吸引消费者。你不妨通过报纸、专业书籍或电脑网络搜集信息，通过对信息的分析确定创业构思，那么成功的日子必将到来。

第二、不要相信专家!

为了创业，你会搜集大量的信息。如今是信息大爆炸的时代，只要你有心搜集信息，你就能获得无穷无尽的信息。因此，比获得信息更重要的是获得什么样的信息。如果你毫无选择地搜集信息，你就是天下头号傻瓜。在浩如烟海的信息世界里，获取哪些、摒弃哪些完全取决于你的聪明才智。

有一个故事非常有趣。我认识一位股票专家的妻子，时常有许多人向她的丈夫讨教股票生意方面的问题。每当这时她都会大发感慨:

“我丈夫的话你们反过来听才对!”

除非是投身于激烈竞争中的专家，否则专家的话倒会成为使你败北的重要因素。那些坐在书桌前凭借各种资料主观臆断的专家往往没有实际操作经验，他们的建议往往脱离实际，盲从他们是十分危险的。当你正处在举棋不定、不知该不该投资的时候，与其听专家高谈阔论，不如亲自到市场调查研究。对失败的企业和成功的企业进行一番研究，归纳出原因，对你日后的经营将大有帮助。

几年前，有人建议我从事对俄罗斯的服装出口。当时，正是俄罗斯小商贩们纷纷前来采购服装的时候。我一时拿不定主意，就亲自到市场进行考察。我来到俄罗斯商贩经常光顾的东平和市场和釜山的德克萨斯村，仔细观察服装的行情变化。我和前来购货的俄罗斯商贩交谈，了解他们的购货心理；甚至和市场上的商贩们谈价钱，了解服装的款式和价格。通过深入细致的调查分析，头脑里有了大致的轮廓，但还是没有得出最终的结论。于是，我决定亲赴俄罗斯考察一番。我来到俄罗斯最繁华的市场，发现俄罗斯市场已和我几年前所看到的情况大相径庭，俄罗斯已经从几年前混乱的市场经营中迈出了一大步，市场经济的基本框架已经形成。这种情况下从事小商贩式的服装出口前途并不美好。我决定放弃这一计划。当时俄罗斯人的消费水平已大幅度提高，甚至价格昂贵的意大利皮鞋也十分畅销。

那时我感触颇深。在市场营销中，无论是录像还是书籍，还是传真信函等各种形式的资料都不如你深入现场的考察更切实可信。你必须到现实中寻找“感觉”，并根据这些“感觉”做出准确无误的决定。

第三、用退休金投资，危险!

一旦准备用退休金开创新的事业，你就会感觉到身边关心你的人越来越多。各式各样的投资建议令你应接不暇。他们的建议和劝说也许并无恶意，而且越是和你亲近的人提出的建议也就越多。

众人的建议会使你莫衷一是，甚至会使你丧失原本十分明晰的判断力。同时，如果在投资上依从了他人的建议，在做出决定的同时你对事业的责任感和紧迫感会在不知不觉中被淡化。某某人说这是最好的投资，某某人劝说我做出了这一决定……你会为此而得到了安慰，其实是回避责任的心理在作祟。经营是你自己的事，一旦经营以失败告终，应当承担责任的只有你自己。你要清楚：那些向你提建议，并劝说你投资的人不会替你承担任何责任——即使你流落街头，衣食无着。

当你用退休金投资时还必须注意到一点，你的投资项目必须在你的投资能力之内。首先要想到你的退休金极其有限，尔后再去选择以有限的资金投入可以游刃有余地经营的项目，做到这一点也并非轻而易举。无论如何，你应该量力而行，切勿好大喜功、自食恶果。你自己就是你的资本!

眼下的经营真是举步维艰。此时最重要的并非种种设想和经营之道，而是实实在在的业务能力。所谓业务能力几乎就是你每天用双腿走了多少路的同义词。即使你满脑子都是花样翻新、超凡脱俗的伟大构想，如果你不能脚踏实地地身体力行，这些构想也不过是毫无价值的空想。以往你只要投入十分的血汗便可以做到的事情，在如今你必须投入几十分、几百分、几万分的血汗才可以做好。如果是初次创业，你应该放弃雇佣职工的念头。

你应该忘记以往在大公司工作时的自己，忘记那时你所拥有的地位。又脏又累又危险的工作交给雇员，你自己则坐在办公桌前发号施令的做法是极其愚蠢的。

“过去我可没干过这些呀。”——这种自我怜悯的态度会使你一事无成。能够带给你利润的是你自己的四肢和头脑。不依赖他人，一分血汗一分收获，这是亘古不变的真理。

全玉敬模式应用：如何筛选信息

小马过河的启示拿到创业中同样有效。

同一条河流，老牛觉得它是没不过膝盖的小溪，松鼠觉得它是深不可测的天险，而小马却觉得它不深不浅刚刚好。

年龄、经历、认识不同，适用他人的到了你这里未必有效。

这是个信息时代，无论是在确定操作某个项目前还是在操作项目过程中，总有来自各方的信息，这些信息可能是直接的间接的，可能是权威的民间的，也可能是经验的教训的。怎样从上万条繁杂的商业信息中挑选出属于自己的有用信息呢？有一个重要的原则是，清楚自己的发展方向和最终需求。

这好比农田耕作，下种前要区分种植类型是玉米还是大豆，锄田时要分清杂草还是水稻。假如创业的最终方向是从事羊绒制品的话，那么，与此相关的信息，包括相关的政策信息和社会新闻，才是真正有用的信息了。这是一个大条件的过滤，接下来要进行的小范围的进一步剔除：是做外贸呢还是走内销？是生产原绒纱线，还是做羊绒成衣？是打算自己办厂呢？还是委托人家加工？是打算走批发渠道呢？还是走专卖渠道？投资打算是高成本还是低成本？工厂设址是选牧养区还是近城效？

将条件列得越细，筛选工作就越有效。信息筛选不是成功的决定性因素，但可以有效避免少走弯路。

7．学会珍惜“人情”

7．学会珍惜“人情”

自从金融危机席卷全国，我觉得与人们的关系似乎比以往更密切了。偶尔，我会故意去乘公共汽车，或在熙熙攘攘的大街上步行，每当这时，我会觉得我所看到的每一个面孔都是那么熟悉、那么亲切。是啊，金融危机所带来的重重困难，似乎把心与心，人与人之间的距离拉近了。

我在商场上一向运气很好，可谓财运亨通。带给我运气，使我一帆风顺的却并非我自身的实力或正逢太平盛世，更非超乎常人的手腕。带给我运气、帮助我成功的是人，是一个又一个活生生的人。

参天大树要有赖以生存的土壤。经营活动也需要你足以依靠的靠山。经营活动的靠山就是良好的人际关系，人是你最大的财产。你也许会问：你是如何建立良好的人际关系，使他们成为你坚强的后盾的呢?我的回答也许会令你难以理解——我不想拥有靠山的原则恰好使我拥有了靠山，拥有了我事业的坚强后盾。

在创业伊始，我就下决心决不利用同学、同乡等社会关系。如果求助于他们，也许我的第一步会走得很顺利，但长远地看，并不能使我的事业不断发展。于是，我恪守我的原则，更加留意在工作中珍视不期而来的新的机缘。

无论是为工作接触，还是在日常生活中相见，我珍惜每一次与人相逢的机会。与陌生人相遇、相识，我从不考虑他对我的事业会有多大帮助；但我会真诚地待他，哪怕再也没有机会与他相逢。这就是我待人的一贯态度。

在我初创英语讲习班时，那些读过宣传品出于好奇光顾的人，还有那些仅凭对我的信任前来报名的人要比我多年的朋友更值得重视。当他们向我垂询英语教育方面的问题，或为孩子们的学习求助于我

时，我总是尽最大的力量帮助他们。在与许许多多人的接触中，我希望以我的热诚、以我十足的人情味使他们感动不已。

这些并不是图谋巨大利润的手段。如果我以纯粹的经营目的去善待他们，那就不是以诚待人，因而也就不会长久。这是我经历了许多岁月之后感悟到的。这就是我身边总是有许多好人的原因。

我见过的每一个人时常为我播洒信任的种子。一个只和我有过一面之交的家长把我介绍给邻居，邻居又把我的情况说给了亲朋好友，一传十，十传百，就有许许多多的人成了我的知心朋友。他们成了我事业的坚强后盾，也成了维系我的情感的精神支柱。

当外国人初来韩国，面临许多困难的时候，我会毫不犹豫地为他们介绍工作，为他们寻找合适的住处。这时，他们的感激之情会溢于言表。当我因为缺少外籍教师而手足无措的时候，他们会闻讯赶来，不遗余力地帮助我。这也使我切身感受到了人缘的神秘力量。因此，我的外语培训学院总是因为家长和教师们的不断光临而显得热闹非凡，成为吸引许多人光顾的场所。

对那些读过我的留学指导手册带着几分好奇前来探询的人，我从不把介绍对方留学放在第一位——尽管这会给我带来一笔利润。我会认真、翔实地告诉他适合于哪所学校，依他性格上的长处和短处应该到哪所学校留学。而对于那些根本就没有必要留学的人，我会直言不讳地劝告他们，仔仔细细地告诉他不必留学的基本道理。这些人后来都成了我的事业的支持者，只要有人提起英语学习或出国留学，就会毫不迟疑地介绍我的培训院。

当我面对一个人时，我总会在心里告诫自己：不要有求于人。当我面对一个条件比我自己还优越、比我更有实力的人时，这一信条更是毫不动摇。只要一张口，我就可以轻轻松松地获得更多的商业机会，但我从不那么做。

我宁愿为他人付出一些。一年后，或许多年后，当你遇到棘手的问题时，他们就会用十倍、二十倍的热忱帮助你，使你毫不费力地渡

过难关。

你不要以为和某一个人的短暂相逢一生只有一次。只有珍惜人情的人才会把短暂的相逢变成与人长期交往的契机。一个想利用你或是你想利用的人都不是你所必要的人。有求于人不如有助于人。获得不如付出。只要你诚心诚意地去帮助一个人，和对方保持良好的亲密关系，就可以互为后盾，共同品味生活的甘美。

自从金融危机席卷全国，我觉得与人们的关系似乎比以往更密切了。偶尔，我会故意去乘公共汽车，或在熙熙攘攘的大街上步行，每当这时，我会觉得我所看到的每一个面孔都是那么熟悉、那么亲切。是啊，金融危机所带来的重重困难，似乎把心与心，人与人之间的距离拉近了。

情义无价。一分的给予会换来十分的感激。在大街上邂逅的路人投掷给你的真诚微笑会化作一股股暖流激荡在心中。我深切地感受到：我会遇上怎样的好人，我能否与众人有一生的缘分，这完全取决于我有一颗怎样的待人之心。

全玉敬模式应用：做生意先做朋友

生意人讲究在商言商，所有的产品都是商品，都是以?出为目的，既然存在买卖因素，自然是不好意思将东西出售给朋友。实质，销售产品的要义是在帮助客户。销售产品就是要与客户做朋友。唯有做朋友，才能以朋友的立场去考虑，考虑这个产品是否对对方有益。产品不是给所有人预备的，是给需要的人准备的。当然，商业的做朋友要跳出误区：不是迎合也不是骚扰。

好的销售在跟进中跟客户保持一定的距离，不是客户聊天就陪聊，客户逛街就陪逛。不是为了签单，就投其所好。否则这样很可能什么也谈不成，什么也没卖去，也很可能是因为一味的迎合而忘记最初的销售目的。

1．投身于工作，拯救家庭

1．投身于工作，拯救家庭

韩国女人的平均寿命要比韩国男人高10年。其原因也许就是男人们在工作中经历了太多的焦躁不安、承受了太多的压力，忍受了太多的自卑。现在轮到妻子们了，你们应毅然走出安稳的日子，去担起丈夫承受了多年的重负，去品味生活的艰辛。切不可奉劝丈夫用可怜的退休金去开创新的事业，盲目的投资会使你丈夫维系后半生的退休金化为乌有。你应该有勇气承担一切，让辛劳多年的丈夫借此机会好好休息一下。

近来，关于因失业而“抬不起头的男人”越来越多。其实，大约3年前，我的家庭也因退职风波闹得阴云密布。

“我已经辞职了。”

丈夫的话犹如晴天霹雳，我的脑海一片空白。

该发生的终于发生了。

丈夫下班回家时面部表情总是阴阴郁郁，有时还会无缘无故地大发脾气。丈夫的反常举动令我不安，但我并没有问其缘由。没料想他今天告诉我这样的消息。我敛起一脸的惊慌，佯装泰然自若——

“倒也好，你看上去十分疲劳。”

“明天咱们去旅游好吗?我想回老家看看。”

“好极了，我们可以把所有的烦恼抛到九霄云外。我们已经好久没有一起旅游了。”

话是这么说，那一夜我还是失眠了。那时候丈夫在经营公司的过程中遇到了难题，显得十分吃力。原因很简单，董事长和公司雇员之间摩擦很大。

不到万不得已，已经当了14年公司经理的丈夫是不会轻易辞职的。我心底里涌起一股怜悯之情。

第二天，我们驱车前往束里山下的村庄。那里住着我婆婆。周末旅行已司空见惯，在工作日旅行却是平生第一次。汽车沿着丘陵间延伸的双行道公路行驶，路两侧的村庄显得安宁而静谧。我表面上满不在乎，心里却在为丈夫的未来担忧。这时，丈夫缓缓地对我说——“给我一千万好吗?让我用一年的时间把全国的城市和乡村转个遍……”

丈夫的语气是那么恳切而可怜。我从来没见过他的表情那么忧伤。我真想说几句安慰他的话，可最终没有说出口。

婆婆见我们突然出现在门口，一时不知发生了什么事情。

丈夫说道：“妈妈，我们只是来看看您老人家。”

母亲还是有些不安。不管怎么说，见到了母亲，回到阔别已久的故乡，对于极度哀伤的丈夫来说是不小的慰藉。

那几天，丈夫的公司里乱成了一锅粥。公司上下齐动员，四处寻找把辞职报告放在办公桌上不辞而别的丈夫。公司里来过多次电话，但我没有劝他回去工作。

把丈夫留在山村，我回到家里把丈夫的决定告诉了孩子们。孩子们惊愕不已。很显然，他们比最初听到这一消息时的我还感到意外。

“天啊，爸爸这么早就要隐退?我们还要读高中、上大学，谁来供我们啊?”

“孩子，隐退的决定是爸爸作出的，我们应该尊重爸爸的决定。从今以后，妈妈会撑起这个家。我决定尊重爸爸的选择，希望你们也和我一样。”

对丈夫，我诚恳地安慰：

“这些年你像爱护生命一样爱护公司，把所有的心血都花费到公司经营上了。你比谁干得都多，比谁干得都好，你可以心安理得地休息了。”

话虽这么说，我的心情还是十分复杂。虽说我也一直在工作，可丈夫的辞职使我顿时觉得肩膀沉重起来。以往，我总觉得自己靠在一棵大树上，眼下却好像独自置身于茫茫沙漠之中，心情无限凄凉。

丈夫一直在勤勤恳恳地工作，像一匹飞驰的战车突然停下来，他能适应吗?我是否应该创造条件，为他开辟一条创业的道路?

心里这么想，嘴里还不免逗他几句——

“公司里好像在四处找你呢。好歹在那里工作了14年，出于信义你也该去看一看吧?”

丈夫却显得十分镇定。

“你让我放心地休息，我觉得生活越来越有滋味了。我的心情从来没像现在这么好。”

丈夫拗不过董事长三番五次的盛情邀请，最终还是回到了公司。几天的休息洗去了他多年的劳顿和烦恼。重归公司的丈夫比以往更干练，在工作中游刃有余，好像变成了一个生龙活虎的年轻人。

不久前，我的一个大学晚辈也变成了一个“宽宏大量的女人”。面对在大企业工作，因为公司的不断裁员而惶惶不安的丈夫，她表现得极具气度——

“不必担心，实在不行就提早写份辞职报告，让我来支撑这个家好了。哪怕办一个钢琴学习班，我也能养家糊口!”

当然，话可以这么说，动起真格的未必那么简单。但几句鼓励丈夫的话同时也鼓励了自己，使自己也有了信心。见她如此气宇轩昂，就连她丈夫的朋友们也对她多了几分敬畏。她呢，也就更多了几份豪气——

“我是摧不垮的女人，越是困难，我就越是会让我这个家的日子过得更美!”

对于那些处在提前退休和失业的威胁中□志消沉的男人们来说，妻子的理解和安慰是极为重要的。男人们也不必为自己失去工作机会而窘迫，因为一家之长的失业并不意味着一个家庭的没落和美好生活的终结。把生活的全部重担压在丈夫身上，他的压力该有多大?!为什么要让丈夫去承担对一个家庭的全部责任，承受难以名状的心理重负?

在经济衰退的今天，做妻子的也该为自己的过去反省——你是否曾梦想成为幸运儿，以贵夫人的华美仪态出现在同窗好友面前?你是否曾央求丈夫给你买一辆豪华轿车，只为满足浮华的虚荣心?你是否曾责怪丈夫不关心家，却全然忘记了你丈夫多年来一直在辛劳地工作?

韩国女人的平均寿命要比韩国男人高10年。其原因也许就是男人们在工作中经历了太多的焦躁不安、承受了太多的压力，忍受了太多的自卑。现在轮到妻子们了，你们应毅然走出安稳的日子，去担起丈夫承受了多年的重负，去品味生活的艰辛。切不可奉劝丈夫用可怜的退休金去开创新的事业，盲目的投资会使你丈夫维系后半人生的退休金化为乌有。你应该有勇气承担一切，让辛劳多年的丈夫借此机会好好休息一下。

做丈夫的可以到图书馆去读一些失业前没有机会读的书，也可以在家里照料孩子和家务，慢慢构想未来的生活美景。女人们则应该勇敢地投身于工作——哪怕这只是暂时的。为人做保姆也好、做送货员也好，只有有勇气去做这些，并努力做好的女人才可以使丈夫从沉沦中崛起，成为更加伟岸的男人。那些失业的男人，最需要的是安慰和时间，作为妻子一定要把这些给予丈夫。唯其如此，才能拯救丈夫，拯救家庭，顺利地渡过难关。

全玉敬模式应用：如何应对男人失业

不管男人看上去多孔武有力，内心都有单一和童真一面，家庭的压力有时远胜于社会的压力，他们承受不了女人的责难，因经济而产生的焦虑让他们有严重的挫败感。

所以，尽管心里恐慌没底，或是尽管想给他减压打气，但也千万别用“曲线救国”的反讽和嘲笑。

让他休息一段时间，然后继续找工作，如果行情实在不好，就小本创业。千万别逼着他马上出去找工作，不留任何情面。让他在家休息，他也有时间感受到老婆平时做家务事的不易，从而懂得了应如何照顾伴侣，即使再上岗了，也多了一层尊重。

在精神和生活中给予他更多的关怀和照顾，激起男人再就业的勇气。千万别整天埋怨他的无能，也切忌给孩子当反面教材，在亲戚朋友面前一再数落，后悔当初嫁错人。

经济危机只是暂时的，它不会成为生活的最大危机，却可能是家庭的最大考验。

2．加强自我管理的能力

2．加强自我管理的能力

我们必须成为铭记自己的社会地位的现代女性。在社会群体中，家庭主妇的作用也是巨大的。我们要关注全球的环境污染，在日常生活中做环境的坚定护卫者；我们要做有责任心的消费者，与那些损害消费者利益的企业分庭抗礼；我们也有义务维护社会正义，与社会的不公正现象作斗争。

记得是经营留学院的初期。一个看上去只有25岁左右、相貌极为出众的少妇找到了我。她的实际年龄是30岁，由于夫妻不和，不久前和丈夫分居了。

“老师，请您一定帮助我去美国。我想到美国去开始新的生活，让自己失败的人生经历一去不复返。我有一流大学的文凭，你能够帮我做到这一点。”

“当然可以。不过，我问你，你有过自食其力的经历吗?”

“没有。”

“就是说，你从来就没缴纳过你自己的所得税，对吗?”

“对。”

“那你去美国留学的经费从哪里来?”

“和丈夫办好离婚手续，我就会得到一些钱。”

“这就是说，你连办签证的钱也没有，更没有存款，对吗?”

我禁不住目瞪口呆。一个毕业于一流大学的女人，年届三十竟未曾为生计奔波过，仍处在毫无准备的状态之中。很显然，她从来就没有准备自立，没有准备在茫茫人海中创造属于自己的生活。她活到现在，只是丈夫的附属物，只是丈夫生活中可有可无的一部分。事实上，她眼里的美国并不是她开始新生的地方，而是她绝望之余逃避现实的避难所。

我拒绝了她的恳求。送走了她，我突然有一种虚脱的感觉。

她竟然如此视人生为儿戏!毕业于名牌大学，竟不懂得如何管理自己!

看来，能否自己管理自己和是否毕业于名牌大学并无关系。世上许多女人，尽管没有受过高等教育，却具有自我管理的能力。所谓自我管理的能力无非是拥有属于自己的工作，被社会认定为正常的从业者，并在工作中磨炼自己，实现自己的人生价值。用最起码的标准衡量，一个有自我管理能力的女人应该有一定的积蓄，以应付可能遇到的现实困难。毕业于一流大学的她，眼下竟毫无准备，即使有再好的学历，再好的家庭也无济于事。

如果你是做了人妻的女性，你真该为自己的观念而羞愧——假如时至今日你还以为丈夫的成功就是你的成功，丈夫的财产就是你的财产；假如今天你还沉湎于丈夫的劳作带给你的安乐生活，那么从明天开始你就该完全觉醒。作为家庭的一员，你应一改依赖丈夫的旧习，学一学自立，学一学塑造完整的自己。

由此，我们应该重新确定女性走向社会的方向。许多毕业于一流大学的女性倾向于把自己的工作岗位限定于实力雄厚的大企业。在中小企业，你很难找到一流大学的毕业生。也许到大公司上班会让人高看一眼，但在职业的选择中，别人怎么想并不重要。对择业者来说，最能使你施展才华的职位就是最好的职位。

大企业的工作环境也有不尽如人意的地方。如果你能适应大企业的严密管理，那里的工作条件还不算坏。然而，大企业为女性准备的职位大多是企业裁员时首当其冲的次要岗位，你很难在竞争中胜过那些男人。与其忍气吞声，不如到能够充分发挥自身的聪明才智的小公司去大显身手。

如果不适合到大公司工作，你不妨去小公司，更不妨试着搞一个属于自己的小企业——或者叫“袖珍企业”。中小企业虽不像大企业那样正规，不像大公司那样稳定，但对女性来说晋升的机会要相对地比大企业多一些。同时，在小企业里你会更快地学会如何掌握全局、运

筹帷幄。假如日后你自己办一个时装店，你就会具备独立经营的能力。

也许有人会说：堂堂大学毕业生，怎么可以办时装店呢?要知道，唯学历的旧观念正在改变。对于一个从业者，最重要的不再是学历的高低，而是技能和能力的高低，我们已经进入了这样一个时代，我们必须正视现实，走出唯学历的误区。

当然，生儿育女、操持家务，给家庭带来无限的温馨也是女性应尽的职责。但我们必须成为铭记自己的社会地位的现代女性。在社会群体中，家庭主妇的作用也是巨大的。我们要关注全球的环境污染，在日常生活中做环境的坚定护卫者；我们要做有责任心的消费者，与那些损害消费者利益的企业分庭抗礼；我们也有义务维护社会正义，与社会的不公正现象作斗争。

我们应该成为有作为的女人，在社会活动的风雨中留下自己人生的足迹。

在此我并不强调每个女性都应该在社会生活中大显身手。但你至少应该有一个属于自己的存款账户，有一份为自己的晚年准备的保险单。从这些做起，你就能够以坦荡的胸怀直面人生，你就能使自己成为美丽可爱的女人。

金玉敬模式应用：不失去自我

依赖感强的女人常说：“我是为你而生的。?她像藤蔓一样，将全身的重量都吊在攀附的树木上，完全没有了自我。

全身心的爱并没有错，错的是依赖得太过分。每个人都有自己的独立空间，过分依赖，用枝枝绊绊地占领他，牵绊他，缠绕他，用自己的思想和时间将他填满，让他窒息，让他沉重。对于男人来说，遭遇这种女人是噩梦。

能使婚姻完美地走完余生，其实是多方面都取决于自身。男人身兼家庭与生活的重职，一头有一头需要担起的重担。不能分忧也就罢

了，千万不能无形无止的纠缠。家庭生活是1+1，独立一点，退后一点，才能爱得有担当，才能让他有距离更好地审视你

有一句忠告叫：捆绑，不如吸引。

还有一句忠告叫：爱他，先找回自己。

3．用崭新的观念武装自己

3．用崭新的观念武装自己

多年来，许许多多的职员几乎毫无敬业精神可言，更谈不上主动发挥自己的聪明才智；他们只是以当一天和尚撞一天钟的态度应付分配给自己的工作。一旦被企业录用，就会保证你退休之前衣食无忧，只要瞧着上司的脸色不紧不慢地工作就可以了。金融风暴来临之后，职员们焕然一新的面貌令人鼓舞。可以说，不期而来的金融风暴重新武装了广大职员的头脑。

金融危机使这个国家，乃至这个国家的每一个公民都蒙受了巨大损失，承受着巨大的痛苦。每一个公民都有义务为国家经济的复兴承担一份责任。有些人则认为金融危机的到来并非毫无益处。这些因为金融危机的到来而因祸得福的人到底是些什么人呢?

庆幸不已，面带微笑的首先是那些女企业家。虽说她们的经营也遇到了困难，但金融危机的到来使人们改变了对她们的看法，这不能不说是幸中大幸。

“女人经商成不了气候。”——连那些一向瞧不起女人的男企业家们也不得不刮目相看。因为在金融危机时代，女性们所经营的企业往往更具稳定性，而那些家庭主妇们则更为女企业家依然波浪不惊的平稳经营庆幸不已。

“你掉进钱眼里了?”

“整天往外跑，孩子们怎么办?”

“这种女人也太争强好胜了。”

韩国的女企业家在创业道路上举步维艰，却往往得不到公众——甚至女性们的理解和关爱。每当听到女人们的冷嘲热讽，女企业家的心里像锥扎一样难受。

不过是因为喜欢创业而工作，并在工作中得到无限的乐趣，却要被人说成争强好胜、好出风头的女人。孩子出一点小麻烦也要怪罪做

母亲的东跑西颠，不关心孩子的成长。邻里亲友的责怪与非难有时真叫你心如刀绞。

那些嫁给家境很好的男人，在安逸中打发着时光的女人们曾经用极为不解的目光审视那些白手起家、独立创业的女人：何必要活得那么辛苦?如今，她们的眼神变了，由不解和诧异变成了由衷的钦佩。企业不景气，丈夫也不是永久的靠山，如果不干些什么，说不定哪一天会陷入衣食无着的境地。金融风暴的到来彻底改变了人们轻视女子经商的旧观念，那些成熟的女商人们自然要眉开眼笑。

第二种人要数那些仍在不断聘用新职员的企业家。如果一个企业在各企业纷纷裁员的情况下仍在招聘新职员，至少说明这个企业一向经营有道，是个有实力的公司。这类企业家最高兴的是如今可以搜罗到有能力、有敬业精神的优秀人才。

和以往相比，员工的工作态度和敬业程度有很大变化。连以往并无事业心，满足于不迟到不早退的人也表现得极富敬业精神，并为自己勤奋的劳动而自豪。

多年来，许许多多的职员几乎毫无敬业精神可言，更谈不上主动发挥自己的聪明才智；他们只是以当一天和尚撞一天钟的态度应付分配给自己的工作。一旦被企业录用，就会保证你退休之前衣食无忧，只要瞧着上司的脸色不紧不慢地工作就可以了。金融风暴来临之后，职员们焕然一新的面貌令人鼓舞。可以说，不期而来的金融风暴重新武装了广大职员的头脑。

第三种人则是千千万万的消费者。为了省钱，原本要乘出租车的路程会改为乘地铁或公共汽车，以往乘公共汽车的路程则完全靠步行。消费者不断压缩消费，这就使所有的服务行业充分认识到了“顾客是上帝”这一真理。

在过去，如果你要乘计程出租车去一个稍微偏远的地方，你必须先弯下腰来恳求司机。司机稍觉麻烦，就会拒载，甚至还会甩下一大堆牢骚话驾车扬长而去，叫你哭笑不得。如今的情况却大有改观。车

内打扫得干干净净，司机会仰着笑脸问你去哪儿。餐馆也比以往更洁净，用餐时你始终能够享受到服务员最优质的服务。

第四种人就是那些“户主”们。那些仍未下岗的男士更为家人拥戴。而那些因失业而“抬不起头”的男人们也逐步被家人和社会所尊重。

不久前，我见到了经常光顾保龄球馆的一位常客。

“近来好吗?”

他的回答很风趣——经济环境恶化，在公司里也很累，可家庭却变得越来越温暖和谐了。由于他的妻子平日里忙于家务和孝敬婆婆，很少和他一起参加公司里举办的各种晚会。近来妻子常常为此后悔不迭，生怕自己的一丝差错误了丈夫的事。

“现如今，只要一回到家里，妻子就会为我提供最佳服务，托金融危机的福，我过得好极了。”

金融危机使得人们的思维方式发生了不小的变化。虽说近来所有的人都太辛劳、太痛苦，但也是改变旧观念、确立新思维的良好契机。作为职员，作为企业家，作为“户主”，作为妻子，我们每一个人都应该用崭新的观念武装自己，为振兴经济而奋斗。

全玉敬模式应用：经济危机下哪些人可以创业

环境改变人生。前面我们一再强调创?者必备的素质，现在来分析经济危机下可以创业的具体类型：到底哪些人可以创业?

毕业生可以创业。专指就业不成，想独闯天地的毕业生。

在岗者可以创业。一直觉得工作岗位不太适合自己的；觉得自己在单位岌岌可危的；想利用工作之余赚钱的。

经济危机下的创业行为不管是主动还是被动，心里都应有一个定义，“志在所为”。而对于不便创业的卧槽者则应谨记：

1．如果可以就业，建议先就业——后择业——再创业。创业不应该简单理解为开办公司、举办实业，在工作岗位工作团队中结合自己

的工作职责、任务而创造性地开展工作，以创新模式去开拓业务领域和市场空间，这也是创业的一种实践形式。

2．珍惜第一份工作。不要觉得这份工作与自己的专业不对口，不要觉得自己寒窗多少年换来的是如此一份微薄薪水的工作。

3．除非必要，否则做满3年再考虑创业或跳槽。在任何一个单位，任何一个岗位，当你做满了3年，然后回想自己这些时间来的经历，你会发现，你学到了多少珍贵的东西。当你再走向另外一个环境，另外一个岗位之后，你会发现，这时的你，工作起来才更加游刃有余。

4．对丈夫的爱是克服危机的“金钥匙”

4．对丈夫的爱是克服危机的“金钥匙”

我们正置身于无家可归者不断出现的危机之中，但我们完全没有必要惊恐万状。我们手里有一把克服危机的金钥匙。这把钥匙就是女人们对丈夫的爱，和由此产生的巨大力量。我们不会像日本女人那样在丈夫处在危难之时，带着丈夫的退休金远走高飞；我们也不会像美国女人那样在丈夫失去工作的第一天就提出离婚；总而言之，克服危机、走向光明的金钥匙就在我们手里!

不久前在报纸上读到一则消息。消息很简短，却使我的心灵感受到了巨大的震撼。一中年男子经商失败，失去了包括住宅在内的所有财产。于是，一家五口(最小的孩子还不满周岁)吃住在车里，开始了以车为家的流浪生活。为了糊口，中年男子和妻子合伙行窃，最终被绳之以法。

令我震惊的并非盗窃案本身，而是这一事件所告诉我们的可怕现实：无家可归者的队伍正在韩国形成，并且将发展壮大。

其实，无家可归，沿街乞讨者古已有之。金融危机降临之前，在首尔的个别公共场所也能见到以乞讨为生的人。然而，近来出现的无家可归者问题远不像乞丐问题那么简单。如今出现的无家可归者并非没有工作和生存能力，社会问题才是无家可归者与日俱增之症结所在。

在美国，许多人就吃住在汽车里。他们的汽车拖挂着足以满足日常生活所需的大车箱，在美国的城镇与乡村间穿梭。他们中有一部分人是为了饱览美洲大陆的风光而以此种方式旅游观光；而更多的人则是因为没有固定的住所和工作而四处流浪。

相比之下，能够在汽车里吃住的无家可归者境况还好些。在现代化的美丽都市旧金山，无家可归者的身影使人们极易看到繁华外表中所隐藏的社会阴暗面。他们每天都会在地铁等公共场所排队领取接

济。如果赶上下雨，市政大楼也会打开大门，让他们暂时避一避雨。现代化都市的华美建筑和无家可归者苍凉的面孔形成了极为鲜明的对比。

形成无家可归者的原因大致有两个：一是吸毒或酒精中毒，二是经济衰退导致大批人失业。

在过去，人们以为只有出身贫寒的黑人及其他有色人种才会吸毒和嗜酒。如今，高收入、高学历阶层的人染上毒瘾者日益增多，成为当代社会的一大隐患。许多人不堪现实生活的压力，试图得到哪怕是短暂的解脱，于是便把手伸向了毒品。

美国《报刊文摘》曾介绍一个医生不幸染上毒瘾的经过，充分证明了毒品的危害。这个医生在医院的急救室工作，每天都要处置处在生死线上的伤者、病人。为解除疲劳，他尝试着用可卡因。随着剂量的增大，他在工作中犯的错误越来越严重。要么开出错误的药方，要么诊断结果完全错误，见他陷入吸毒的深渊不能自拔，可爱的妻子也离他而去。

同事们察觉到他在吸毒，便劝他接受治疗。他学历很高，自尊心又极强，极力否认自己已染上毒瘾。在戒毒所，起初他仍不以为然。中止吸毒后毒瘾发作时的痛苦才使他真正意识到了吸毒的可怕，他发誓战胜毒瘾，开始新的生活。

在美国，最易接触到毒品的医生滥用毒品的报道已使美国社会舆论哗然。在韩国呢?这个日子还会远吗?

产生高学历无家可归者的另一个温床就是经济处于低谷时的高失业率。90年代初，美国经济极端不景气，几乎到了经济危机的边缘。经济复苏无望，失业者如潮；就连在美国人眼里最下贱的工种——屠夫也成了炙手可热的职业，引得无数人排队报名。

毕业于名牌大学，拥有美满小家庭的三十多岁的年轻人忽然失去了职业，其恐慌程度是不言而喻的。分期付款购买的汽车和家用电器转眼已非己之所有，心爱的妻子转眼离你而去，无人照料的孩子只好

托付给孤儿院，一个美好的家庭就这样支离破碎了。于是，他只好背上睡袋露宿街头，永远都没有固定的住址，成为候车室或公园长椅上极不雅观的一道风景。小城镇并不具备无家可归者生存的条件，于是就涌向大城市。他们会把政府给的一点点救济金全都扔在低级酒吧的吧台上，直到酩酊大醉。对于他们来说，梦幻和理想同样是不存在的。

20世纪90年代在哈佛大学留学，亲眼目睹了无家可归者的生活惨状。我也曾身着黑衣，置身于游行队伍中为无家可归者募捐。我还为他们服务过，亲身体会到了经济衰退带给大众的痛苦。当一个相貌和身材都良好的青年男子，用颤栗的双手捧着汤碗等待我给他盛汤的时候，我的心也颤栗了。

如今，多年前我在美国目睹的场景恐怕就要在韩国出现了。美国当年的经济衰退和我国目前的金融危机有何不同?再说，我国并没有为失业者准备的资金和完善的社会福利制度。

防止无家可归者出现的办法只有一个。那就是创造就业机会。只有善于创造就业机会的企业家才是真正的企业家。为了渡过难关，每个人都应该鼓励企业家，帮助企业家。

银行应该给予困难较多的中小企业更多的支持，政府也应为企业家拓展事业提供必要的政策扶持，全体国民都应该鼓励和支持企业家，使他们能够在不远的将来创造更多的就业机会。

创办袖珍公司、袖珍企业的企业家们也是如此。企业家这一称呼并非某种职位或地位的象征，哪怕是专营烤鸡的夫妻店、店主也可以叫做小企业家。通过辛勤的劳动，只要你可以雇佣一个人，你就是创造了一个就业机会的企业家。如果经营状况更好些，你更可以创造三个、五个就业机会，直至更多。只要不断努力，你就会由小小的夫妻店发展成规模不小的企业。有了这种态度，你就是经营夫妻店的大企业家了。

我们正置身于无家可归者不断出现的危机之中，但我们完全没有必要惊恐万状。我们手里有一把克服危机的金钥匙。这把钥匙就是女人们对丈夫的爱，和由此产生的巨大力量。我们不会像日本女人那样在丈夫处在危难之时，带着丈夫的退休金远走高飞；我们也不会像美国女人那样在丈夫失去工作的第一天就提出离婚；总而言之，克服危机、走向光明的金钥匙就在我们手里!

全玉敬模式应用：经济危机下保持家庭信任

生活压力引发的信任危机，是凡人都会遇到。无论危机下，谁唱主角，谁饰配角，但还能不能走下去，套用约翰逊小说中的一段话：婚姻的成功取决于两个人，而使它失败，一个人就已足够。

何谓家呢?

不管有风无风，有雨无雨，家就是有巢可归。

必须有共同的担当，才能真正度过危机。

5．通过日常积累致富

5．通过日常积累致富

历史是公正的。金融危机过后，将形成新的富豪阵容。那些貌似强大、业务扩展过大的企业注定要消亡，靠不动产投机大发横财的所谓企业家也会销声匿迹。那些靠实干起家、靠正道起家的人，那些靠长年的资本积累形成竞争实力的企业家将成为市场的主宰。再也不会出生现使人一夜间狂富、暴富的情况，每个人都必须凭借智慧和汗水开辟通向富裕的道路。

近来乘坐进口轿车的人们可谓吃尽了苦头。你只要把车停在门口几分钟，就会有人把鸡蛋扔到你的车窗玻璃上，甚至还会有人用油漆在你的漂亮的车体上随意涂鸦。虽说金融危机时代也是唤起民众爱国热忱的时代，但用此种方式表现出的爱国热情不免有些单纯甚至幼稚。

金融危机时代最应戒备的就是平均主义观念的抬头。齐心协力振兴国家经济的愿望是好的，但要吃穿水准一致，乘坐同样的轿车的想法则是愚蠢的。月薪100万和月薪1000万的人怎么会有同样的消费标准呢?平均主义的观念是经济发展道路上的绊脚石，它妨碍社会经济的发展，甚至会使经济陷入困境，我们必须防止平均主义卷土重来。

否则，凭实力挣来的钱也不敢花，消费激情会日益萎缩。长此以往，市场也将进一步萎缩，国内需求将日趋减少。其结果，必然是许多商铺因顾客锐减关门大吉，失业率将进一步提高，国民经济将大幅滑坡，甚至会引发可怕的经济危机。

时代要求我们必须及早确立正确的思考方式和合理的消费意识。应该让那些所得较多的人寻到一颗平常心，使他们可以大大方方地花钱。

多年来，韩国国民对有钱人的评价并不很高，这和有钱人由穷到富的经历并不令人钦佩不无关系。日本侵占时期，朝鲜战争时期，突

如其来的经济起飞、不动产价格的狂升，这些事件的发生的确使有些人一夜之间成了百万富翁。与政府官员勾结垄断某一产业，或以行贿的方式谋取非法利润……此类富人乘坐进口轿车，在高尔夫球场上谈笑风生以显示自己的富有，自然叫普通人瞧不起。多年来靠一点一滴的积累成为亿万富翁的人凤毛麟角，而大多数富翁只是因为某一次机遇而腰缠万贯，谁会敬重他们呢?

历史是公正的。金融危机过后，将形成新的富豪阵容。那些貌似强大、业务扩展过大的企业注定要消亡，靠不动产投机大发横财的所谓企业家也会销声匿迹。那些靠实干起家、靠正道起家的人，那些靠长年的资本积累形成竞争实力的企业家将成为市场的主宰。再也不会出生现使人一夜间狂富、暴富的情况，每个人都必须凭借智慧和汗水开辟通向富裕的道路。

有句老话叫做：龌龌龊龊挣钱，堂堂正正花钱。我倒想把这句老话改做：堂堂正正赚钱，堂堂正正花钱。这是这一时代的美德。以金融危机为契机，我们应确立经营过程中的公平合理竞争原则和道德伦理准则。只有遵守这些行为规范的人才能真正致富，成为被人尊重的企业家。

在金融危机之后依然生机勃勃的企业才是通过正当的经营赢得财富的企业。只有光明正大地合法经营，靠信誉吸引客户的企业才能顺利地闯过这次金融风暴。不要企望借助于某些人的权力，或通过某些不光彩的手段解决企业面临的问题，因为经营过程公开，提高经营透明度的时代已经到来。

“干净”的钱会带给你好运气。如果是你倾注了心血和汗水挣来的钱，在你花费这些钱时也会十分珍惜其一分一厘。我们应该提倡这样一种美德：老老实实挣钱，老老实实花钱。

同时，将来能够立于不败之地的企业必定是具有一定社会价值的企业。企业应把一部分利润返还给社会，这已不再是企业本身是否愿意的问题，而是企业生存发展的必备条件。

美国早已出现了这种迹像。掏钱用于环境保护的企业，把利润的一部分用于公共事业的营销战略会使广大消费者大为感动。一个企业对社会贡献的大小在某种意义上成了消费者是否购买该企业产品的决定性因素。

假如你试图一举致富，发布名不副实的产品广告，聪明的消费者也许会采取集体行动抵制你的产品，那时你的企业必然陷入困境。商品的销售取决于消费者，消费者的消费决定一个企业的命运，这是社会发展的必然结果。

在新的时代，企业将公开其正当经营的全过程，并通过将部分收益还之于社会来证明该企业承担了社会义务和责任。只有到了那个时候，民众才会真心实意地尊重企业家、给予企业家更多的支持，帮助企业家赚更多的外汇，为国家缴纳更多的税款，履行民众应尽的职责。

通过积累老老实实地致富是唯一道路。再也不会有靠炒卖地皮致富的机会，再也不会因为某一次天赐良机使你大发横财。只有当社会现实中的正直多于邪恶、诚实多于虚伪的时候，才会有明朗、洁净的社会，人民福乐安康的社会。

全玉敬模式应?：金钱观念要理性

必须树立正确的财富积累和使用观念，财富不是囤金，不流动的水是死水，不流通的货币同样意义无存；消费也不是夸富，不是消费越多越彻底越表示你的富可敌城，或是上升到高消费就是极度爱国的高思想高境地。

你可以不是一个成熟的企业，但必须是建立成熟的金钱积累和使用观念，理性的观念是量入为出，入出相适应。财富不囤积，使用不过量。

6．为了生存，女人不流泪

6．为了生存，女人不流泪

为什么会有那么多不幸消息?这恐怕和韩国人的民族情绪无关。也许是想独自一人承受失业带来的心灵创伤?但时代不同了，我们的承受力还太差，无法忍受金融危机带来的巨大压力。不必自怨自艾，不必怨天尤人，更不必羞于启齿——为了生存，我们无暇痛苦，无暇颓废，无暇以泪洗面。

假如说韩国人的民族情感与其他民族有所不同的话，很多人都认为韩国人的民族情绪中多一份“恨”的色彩。这里的“恨”不同于“仇恨”，也不同于“哀怨”，似乎是“仇恨”与“哀怨”之间的某种情绪。在吃了上顿愁下顿的艰苦岁月，我们的母亲们在忍耐与劳作中抚养了自己的儿女，一个“忍”字在心头，闯过了多少风风雨雨。

虽说经济的发达使大多数人都过上了好日子，那种情绪仍延续下来，成为韩国人的固有情绪。如果切开韩国人的胸膛，里面一定充满了忍耐和“恨”。近日仔细想来，这个“恨”字仍不能丢，因为这个“恨”字里还带有不屈不挠、不畏荣辱的色彩。

近来新闻媒体经常报道男人们自杀身亡的悲惨消息。有些男人失业多日却羞于告诉妻儿，有些男人因为恐惧失业而自寻短见。这些消息令人伤心忧郁，同时也多了几分对现实危机的恐惧。

为什么会有那么多不幸消息?这恐怕和韩国人的民族情绪无关。也许是想独自一人承受失业带来的心灵创伤?但时代不同了，我们的承受力还太差，无法忍受金融危机带来的巨大压力。不必自怨自艾，不必怨天尤人，更不必羞于启齿——为了生存，我们无暇痛苦，无暇颓废，无暇以泪洗面。

在美国的电视节目中有一个专门介绍平凡的人如何在逆境中崛起的栏目。昨天他还是吸毒者，昨天他还是由富商变得一贫如洗的失败者，今天就可以从昨日的噩梦中醒来，面对现实侃侃而谈，谈自己惨

痛的教训，谈将如何超越自己，使自己以全新的姿态去奋斗。许多观众给予了他们热烈掌声，许多成功者的经验谈却得不到那样多的掌声。

我们必须改变对待失败的态度。也许正是我们把一时的失败看成整个人生失败的观念害死了那些失业者。这种态度引发的结果无异于落井下石。

我们还应该学会毫无遮掩地宣告自己的失败，学会获得勇气的方法。那么，今天的失败将成为你明日成功时光荣的伤疤，这块伤疤将使你的成功变得更加光彩夺目。

在多年的经营中，正是那些大大小小的困难给了我磨炼自己的机会。昨天我坐在高级轿车的后座舒适之极，明天我也可以手把着公共汽车的扶手大汗淋漓，我不会为自己的不幸而沉沦。失败并不可耻，只是生活中多了一些不便罢了。

每当大难降临，我就会信步赶往市场。在那里，看着那些辛勤劳作的身影，我就浑身是劲。望着赶着车的大嫂，看着为多卖几个白菜不停吆喝的大叔，我很快就会重新意识到自己和他们相比并无特别之处。是啊，我和那位卖白菜的大嫂有什么区别呢?她能卖菜，我为什么不能?于是，我就有了战胜困难的信心。

小时候我家附近有一个面包坊，望着和我年龄相仿的小男孩吃力地搬运面包，我曾暗自思忖——他和我有什么不同?只是我有一个有钱的爸爸罢了。如果爸爸突然去世，我是不是也要像他那样搬运面包?可我不想当搬面包的小女孩啊，那么，也就只好赶紧学本领，让自己早日成材了。

那时我就意识到我向往的富裕很可能是短暂的。如果你仅仅是富裕，你就会成为财富的附属物，一旦不再富裕，你便什么也没有了。

把自己推向死亡深渊的根本原因是没有勇气面对自己所处的窘境，是因为“我要比卖白菜的女人高一等”的虚荣心和盲目的自尊心作祟。然而，在冷酷的现实面前，这种虚荣和自尊是极其苍白无力的。

要告别昨天的自己。要撕碎自己昨天的面孔。然后学会爱今天的自己。假如你还爱过以往成功时的自己，就应该真心地爱今日处于逆境中的自己。如果连你自己都不肯帮助自己，还有谁会帮助你呢?

上帝绝不会给予你无法经受的考验。这是圣经中我最喜欢的一句。不要自杀。自杀会使举步维艰的社会整体增添新的创伤，会把忧郁和绝望留给千千万万善良的人们。

一时的失败与失误并不是让人脸红的事情，也不会有人埋怨你。我们所该做，也能做好的就是相互鼓励，鼓励，再鼓励。

全玉敬模式应用：经得起失败

有的人比你富有1000倍，是他们比你聪明1000倍么？不，他们只是心气比你高1000倍。这其中包括抗挫力。

能带领企业走出困境的，都对失败做过周密的打算，他们经得起失败，经得起失败后的再失败。他们的成功计划就是一种失败的流程。而最终一败涂地的人，是很少做过失败打算或从未将失败纳入到计划中的人。

应变力和承受力并不是生而就来的。预习失败?人，知道怎样才能成功。他充当自己的鼓励者扶持人：没关系，我能干好！我能行！

先放轻松；想出一个改进办法；勇敢地去承担后果；用最快的速度行动起来。历史告诉我们：如果你坚持的时间够长，就肯定会出现转机。

7．男子汉们，站稳些!

7．男子汉们，站稳些!

在男性企业家眼里，女性企业家们的企业实在算不得企业。然而，女性企业家追求的是谨慎、安全的经营方式，没有百分之百的把握是绝对不会去冒任何风险的。有了利润，她们会迅速还清贷款，把剩余的资金存储起来，使自己的企业具有厚实的基础。在男性企业家们看来，大量使用银行贷款才是经营企业的好方法，女性企业家的打法实在是太“女人气”。女性企业家张英信的经历证明了女企业家的做法利大弊小，男性企业家的做法则利小弊大。

近来，许多男性企业家们阵脚大乱，摇摇欲坠者比比皆是。虽说女性企业家们也面临重重困难，但和男士们比较起来仍可谓泰然自若。凭我这些年来的体会，男子和女子在经营风格上有几种差异——虽然我的分析也许会失之偏颇。

男性企业家们纷纷摇摇欲坠的首要原因是他们特有的“泡沫”性质。近年来做生意设工厂似乎不花银行的钱就没气魄。银行的钱，朋友的钱统统借来，表面上事业兴旺发达，事实上管理混乱、漏洞百出。但他们依然可以坐洋车喝洋酒大显风流。

在经济不断增长的时代，这种盲目扩张、看上去一片兴旺的经营方式也许可以苟延一时，因为资金亏空时还可以去借，而且银行愿意借给你，也有钱借给你。如今却不行，有了利润必须先还银行的贷款。

在男性企业家眼里，女性企业家们的企业实在算不得企业。然而，女性企业家追求的是谨慎、安全的经营方式，没有百分之百的把握是绝对不会去冒任何风险的。有了利润，她们会迅速还清贷款，把剩余的资金存储起来，使自己的企业具有厚实的基础。在男性企业家们看来，大量使用银行贷款才是经营企业的好方法，女性企业家的打

法实在是太“女人气”。女性企业家张英信的经历证明了女性企业家的做法利大弊小，男性企业家的做法则利小弊大。

爱京集团的张英信会长始终如一地生产经营洗涤用品，这使许多男性企业家大伤脑筋。爱京集团的洗涤用品具有很高声望，许多人劝她向其他领域扩张，但她执意不改初衷，除非相关产业，否则绝不投资。她近乎愚蠢地固守洗涤用品全国销量第一的阵列，把自己的洗涤用品产销集团管理得井井有条。自然，在此次金融危机中爱京集团岿然不动。

我也属于那种稳扎稳打的人。收到房屋租赁保证金，我会原封不动地存进银行，到时候再取出来还给租赁人，这种人还有多少?然而，我从来就没动过用那些保证金投资的心思。也许会有人说我的行为根本就不像一个企业家，但这是我安全经营的基本原则。也正因为如此，我的企业才不至于被这次金融风暴卷进大海。

男性企业家大都好大喜功。“企业家嘛，要有大气派!”“男人可不能小里小气的。”……这些话证明了我的断言。在此，我想劝告男人们尽快改变这种不正常的“男性观”。男人就该有大气派?仅凭自己不多的资本创业，非要贷款扩大企业规模才叫男人性格?

正如有些女人开始驾驶货车或其他重型机械，男人们正开始涉足女人们工作的领域。从细心的美发师到妙手回春的美容师，男人们在这些行业的工作绝不逊色于女子。就连一些男大学生也愿意作为人洗衣清扫的钟点工。

有些工作女人们做似乎很正常，一旦让男人去做就会风声鹊起，似乎男人做了女子常做的事便不像男人。这种陈旧观念必须摈弃。男人就该做大事、成大器吗?我奉劝男人们来一番大彻大悟，不要再害人害己。做什么像什么，倾其全力做好眼前该做的事。无论是男人还是女人，谁把事情做好谁就是能人，好人。

男性企业家们还有一种行为让我觉得不可思议。那就是朋友之间的债务担保。如果一个男性企业家破产，最直接的受害者肯定是和他

最亲近的朋友。一个人倒下也罢，偏偏让朋友也受害，城门失火，殃及池鱼，实在令人痛心。自己无能，偏要把朋友的钱也拿出投资，最终毁了自己也毁了朋友，难道这就是男人们所说的义气?

假如真的是好朋友，在我自己倒下时千万不要累及他人，舍己救人、舍己为人才是男子汉的本分。

男人们往往重信义却轻理智，其结果却会连信义也保不住。对此，男人们是该有所醒悟了。

只有按彻头彻尾的商业规则做事，按完完全全的人类准则做人的男人才是无愧于时代的好男人。在经营过程中绝不虚张声势，绝不盛气凌人，从一点一滴做起；在日常生活中力求宽宏大量，力求和善包容，奉献多于获取。这样的男人才是懂得信义、使人尊重的好男人。

全玉敬模式应用：经济危机下不负债

创业不分男女，不负债的原则是通用的。经济加剧危机了信任危机，诚信已经成为最大的考验，以往朋友间、客户中经常出现的借贷现象，已经是最敏感的话题。切忌伸手，切忌借钱。除非是对方主动向你施与，否则囊中再怎样羞涩，彼此间互致问候的言辞间，都不要出现一丁点跟借钱沾边的措辞，试探也不能。生意场并非试验场，诚信经不起试探——时势的危难，使各人都在咬牙过度，即便有余钱援手，你的企业能不能逆境存活渡过难关？以后有没有能力偿还?

所以，经济危机下不负债，亦为一种经营谋略。

8．经济衰退时期的身价

8．经济衰退时期的身价

今非昔比。每个员工必须恪尽职守，不可有一丝一毫的私心杂念。金融风暴是挑战，同时又是机会。我们不妨重新评估自己，看自己是否具备一个雇员的基本条件，看我付出的劳动值不值那些薪水，并以此为契机彻底改变我们的工作态度。

金融危机时代，企业员工可谓如履薄冰。失业与提前退休的阴影时刻威胁着他们，薪水月月见少，欠账日日见多。

然而，这一悲惨现实也并非飞来横祸，所谓冰冻三尺非一日之寒，我们每个人是否也该对过去的敬业程度有一个充分的认识?长期以来，一旦在某个公司就职便无忧无虑了。除非惹下大祸，或是给公司带来什么损失，你就不必担心自己会砸了饭碗。换言之，一旦就业你就终身无忧了。也正因为如此，我们的敬业精神和工作态度远不如欧美国家的员工。

有时甚至会把自己的业务视为可资利用的某种特权。“好吧，我帮你一下。”原本是自己义不容辞的义务，却变成了慷慨助人的行为。

顾客访问某个企业时常常打怵企业的门卫。驾车进门时免不了心有余悸地窥视门卫的眼神。因为门卫动不动就会大声喝斥你的停车位置不当，或是横眉竖眼地盘问你从何而来。

作为门卫，本该热心地为来客服务，他却把这小小的岗位变成了发号施令的场所。于是，你就要塞给他几许“买烟钱”，所谓花钱买个方便。

于是，连许多外国人也认为：在韩国不施舍点“礼物”就很难做事，换言之，韩国是买卖成本很高的国家。

今非昔比。每个员工必须恪尽职守，不可有一丝一毫的私心杂念。金融风暴是挑战，同时又是机会。我们不妨重新评估自己，看自

己是否具备一个雇员的基本条件，看我付出的劳动值不值那些薪水，并以此为契机彻底改变我们的工作态度。

现在就来测试：你的身价有多少?

如果你的累计分达80分以上就算合格了；如果少于80分多于70分，你还应提高自己；如果不足70分，作为员工你是不合格的。

1．你的学历

中学毕业 8分

大学毕业 9分

学士学位+专门培训 10分

硕士学位 11分

博士学位 12分

2．从事现工作年限(专业年限)

2年 1分

4年 2分

6年 3分

8年 4分

10年 5分

12年 6分

14年 7分

16年 8分

18年 9分

20年以上 10分

3．现职资格证书

有 4分

无 0分

4．你获得了几种资格证书?

3种以上 6分

2种 4分

1种 2分
无 0分
5．从事现职的专门化程度
专业技术熟练 6分
专业技术尚好 4分
打杂而已 0分
6．自己评价自己的工作成绩
很满意 6分
部分满意 2分
不满意 0分
7．你的公众关系?
与上司、同事都好 8分
与上司好 6分
与同事好 6分
都很一般 4分
都不好 0分
8．推进业务的能力
还好 4分
一般 2分
无信心 0分
9．履行业务职责的能力
超群 8分
尚好 6分
一般 4分
不足 2分
10．你的组织能力
超群 6分
一般 4分

不足 2分
11．培养别人的能力
超群 6分
一般 4分
不足 2分
12．英语及语言实力
超群 6分
一般 4分
不足 2分
13．你认为你对所在的公司有多大作用?
贡献较大 8分
有一定贡献 6分
一般 4分
可有可无 0分
14．你把收入的百分之几存入银行?
40％以上 4分
20％以上 2分
不足10％ 0分
15．正直、信赖程度
较高 6分
一般 4分
不足 2分
16．你的年龄
18～24岁 6分
25～29岁 8分
30～34岁 6分
35～39岁 4分
40～44岁 2分

45～50岁 1分

50岁以上 0分

全玉敬模式应用：做做自我评估

一向工作不端正的雇员切不可因为尚未被裁员而沾沾自喜，我行我素，经济危机是一项非常挑战。没有紧迫感就没有自身反顾：如果没有经济危机，就不会像今天一样强烈感受到“人才”和“岗位”的重要，“岗位”不是“座位”，“人才”不是“人”。在一个同台竞技的舞台上，要放开视野，也要反省自身，否则即便在经济危机中侥幸保存，各种瞬息万变的因素也会裹挟着你，不知所处去，不知何所终。

1．不成为让男人供养的女人

1．不成为让男人供养的女人

我想干些什么。我想拥有家庭，但我同时也想拥有事业。我想被人爱，但我更想坦然地接受爱，于是我便想成为一个有能力、有内涵的女人。我不想成为一个让男人供养的女人，不想毫无价值地把自己的一生托付给一个男人。

“读硕士的学费也要向爸爸伸手?没出息的姑娘!”爸爸的话差点让我流出泪来。虽说爸爸的话并没有错，可他总不该为这点小事就大发雷霆。

“哼，我不求你罢了，免得落个靠父亲的钱读硕士的名声。走着瞧吧，我一定会自费完成学业，一定会学有所成，将来干一番大事业!”

当时我最大的梦想就是将来成为对人类有所贡献的社会活动家。

爸爸一心想让我成为女牧师，按爸爸的意愿，我考取了梨花女子大学基督教系。学习神学并非出自我的初衷，自然要有许多烦恼的袭扰。于是，我决意选择读硕士，因为这会使我将来有可能投身于更具实践性的社会活动。

也许爸爸的话是对的。我不该仍靠爸爸的钱过活。先挣钱，挣足了读书所需，迟一个学期再去读书又何妨?

我们家庭应该说很富裕，但在大学期间我也经常利用课余时间打工赚钱。无论是体力劳动还是做家庭教师，都不会使我打怵。我的英语水准自小就高，我何不好好利用起来。

起初是为人翻译。为搞社区服务，我曾暂住外国人家里。这样，自然就有人找我当翻译。与著名传教士格雷博士一起传教的弗拉伊特夫人也曾让我替她当翻译。为传教士做翻译并非只是为了金钱，但毕竟给我带来了丰厚的收入。

另一项工作就是给前来传教的外国传教士教韩国语。他们四处寻找通晓英语的韩国人，自然也就找到了我的头上。我一心一意地教他

们韩国语，唯恐他们不满意。那时候专供外国人学习韩国语的韩国语教材不多，我转遍了所有的书店都没找到。

这怎么行，口口声声要让韩国走向世界，怎么连一本让外国人学习韩国语的教材都找不到?!

我开始自己动手编写教材。当时美国恰好流行沉默教学法，我运用这一教学法编写教材并向外国人授课。这一教学方法的最大特点是教师尽可能少讲解。

教师讲得少怎么教语言?其实，这种教学方法就是要让学生多思考，通过诱导使学生多讲多练的教学方法。同时，还应多利用图画、表格等教具，使学生自觉掌握发音和朗读。

采用沉默教学法讲授韩国语对外国人产生了极大的吸引力。传教士们起初很难适应我的教学方法，不久后这一方法就使他们的韩国语水平飞速提高。见他们的会话能力越来越强，我禁不住心花怒放。

“沉默的姑娘，你真了不起，你是优秀的教师!”

许多外国人用沉默教学法取代了我的名字。

在我的学生中有不少著名人士。其中有“外交家夫人协会”的会员，也就是驻韩国外交官的夫人们，有普布莱特中心的理事长，还有尤尼温卡巴依特公司的总裁，他们都是我的虔诚的学生。

在大学毕业准备留学的过程中，和外国人的接触是对我的英语水平的考验，也使我得以把英语掌握得更熟练。

正确的教学方法使我的韩国语教学在外国人圈子里名声大振，不久我就开办了韩国语讲习班，许多外国人纷纷慕名而来。我收到了第一个月的薪水，信封里装满了沉甸甸的韩币，使我不禁大吃一惊。那些钱要比一般工薪族的月薪高出好几倍。

“原来我的实力也值这么多钱!”

我为可观的薪水高兴，但并不是因为钱本身，而是因为这些钱证明了我的价值，我是个有价值的人。

那一天我也在为我的学生奔忙。想起那些期盼我的教学目光，我既高兴又惶恐。我正匆匆忙忙地赶路，一个朋友唤住了我。

“玉敬，你不想交男朋友吗?是个大企业家的儿子。××公司，你听说过吧?”

“我还没想过这些。”

“玉敬，别的朋友为交男友忙得不亦乐乎，你竟然无动于衷!美淑的男朋友都通过律师考试了。银英找了个大企业家的儿子，听说明年春天就要结婚了。你一点也不着急，难道就不想成家?”

“也许会独身一辈子，对婚姻的事我一点也不关心。”

“你真叫人琢磨不透。假期参加服装裁剪学习班好吗?听说过去你曾想学习美容技术?现在又忙着办什么学习班，家里又不是没有钱，你这是何苦呢?”

在流行早婚的时候，我也曾处过男朋友。就像所有的女大学生们常做的那样，我穿戴整齐地坐在饭店的咖啡厅里极不自然地见过几个青年。其中一个可是豪门之子。但我总觉得那种婚姻实在是毫无吸引力。

“结婚?嫁到又有钱又有地位的人家?那结了婚我还干什么?”

“结婚就是为了找一个安乐的归宿?”

当然，相夫教子也是人生一大乐趣，可我总是难以想像自己婚后守在家里的模样。也许是因为我的梦的翅膀还没有舒展开，还有那么多热情没有倾洒。

我想干些什么。我想拥有家庭，但我同时也想拥有事业。我想被人爱，但我更想坦然地接受爱，于是我便想成为一个有能力、有内涵的女人。我不想成为一个让男人供养的女人，不想毫无价值地把自己的一生托付给一个男人。

否则，一旦丈夫破产，我就成了无源之水。我不想做那种女人。

我默默无语地听朋友絮絮叨叨，但我的信念是坚定的。

全玉敬模式应用：靠自己

女性创业者往往沦于误区——嫁得好才能干得好，或是子荫父业才能成功。借力固然重要，而扶持和帮助，铺路搭桥都不是一辈子的，指导和经验只能作为一时的依靠，还是要丢掉拐杖自己走路，未来做得多大，走得多远多久还得最终靠自己取决于自己。

因为完全要靠自己打拼，困难就是困难，挫折就是挫折，不存在用金钱买教训。创业路上的每一步都很关键。还因为亲自丈量过，所以一时的失败不足以决定一生，所以跌倒一次再不会重蹈覆辙，对以后的路才更有谋划和把握。

2．父亲的信任培育了我

2．父亲的信任培育了我

如今，我把父亲给予我的爱又给予了我的孩子们。即使工作再忙，只要孩子们需要，我都会成为善良和蔼的妈妈。我热爱工作，但更热爱孩子，这是父亲教给我的莫大的人生智慧。

身披英式长大衣，颈围花纹秀丽的围巾，头戴精制的礼帽。我记忆中的父亲永远是那么英武潇洒。父亲是在贫穷中长大，靠自己的不懈努力起家的硬汉子，同时又是对一切新鲜事物都很敏感的男人。每次从国外回来，他都会给孩子们买来礼物，那些礼物既精巧又好看。他还会打开留声机教我们跳华尔兹之类的外国舞蹈，叫孩子们好生奇怪。那时候我喜欢听着父亲的叙说勾勒出外国的景象，那景象几乎让我痴迷。

父亲的这些举动和他对新鲜事物的好奇及超前和他极为敏锐的感觉密不可分。父亲接受新事物的速度是极快的，他会用最快的速度买回那些新出现的家用电器，否则就会觉得失去了什么。从电话到电视机，这些用起来极方便的东西会很快在我家落户。这并不因为我家里特别富裕，只是因为父亲具有永远求新求快的思维方式。每回买到新产品，父亲总会语重心长地对我们说：

“孩子们，有了这些好东西就方便多了。这会省去许多家务劳动的时间。你们还要学会充分利用这些东西，要学会通过这些东西提高智力，在生活的乐趣中成熟起来。”

父亲又是个极其严谨的人。每天凌晨5点，他会按时起床认认真真地读书。皈依基督教之后，每天早晨都要读圣经、做祷告。父亲的勤勉刻苦使我感到惭愧，在父亲辞世多年后的今天，父亲依然是我效仿的楷模。

父亲的一生经历了许多曲折和坎坷。他是成功的企业家，但由于出生于北方，在日伪时期和朝鲜战争中多次失去辛辛苦苦积累的财

富。也许是因为经历的波折太多，他认为金钱和财产都不足为贵。

他总是对我们说：

“金钱是最不可靠的东西。可靠的只有自己的能力。要想成为一个有能力的人，你必须具备至少一种特别的技术。”

假如说如今提倡的“一人一技”没有错误的话，我在儿时就接受了这样的教诲。父亲在我们还小的时候就极其关心我们的学习。从英语、钢琴、声乐、古典舞蹈、芭蕾到滑冰，父亲让我们学习许多本领。父亲那时对我们学习的热情绝不亚于如今的家长。

父亲自己就是很好的老师，而且是具有超前意识的老师。父亲出国的次数很多，每次回国他都想把在国外的所见所闻，把在国外学到的东西一股脑儿教给我们。父亲尤其重视英语。父亲说：如果将来你要成为在社会上有能力的人，英语是必不可少的。父亲让我们自小就跟他学习英语会话。男孩子学电脑，女孩子学英语，这是父亲立下的不成文的规矩。

父亲教孩子们学习的时候从来就不管你是男孩子还是女孩子。按他的话说：女孩子嫁了人就难得有好的学习机会，不妨在爸爸教你们的时候多掌握些知识。当然，这和家境比较宽裕有关。父亲的一生历尽艰辛，但他还是为孩子们的成长倾注了大量心血。

我在家里是次女，父亲对我的关心则更要比对别的孩子多出几分。小时候我是喜欢躲在角落里的极温顺的女孩子，家里人也都认为我太柔弱，似乎一点个人主张也没有。是父亲给了我信心，他使我找回了对未来的信心。

就在我读公立小学的时候，出现了贵族私立学校——京畿小学。我的弟弟和妹妹都先后转到了京畿小学，唯我例外。父亲认为我太柔弱，与其到名门学校失去活力，莫不如在公立学校成为一颗明星，因此坚决反对我也转学到京畿小学。让柔弱的孩子增强自信，因而这就是父亲的教子方法。

也许是因为父亲的鼓励，我的成绩名列全校第一，还荣幸地代表全年级的同学在毕业典礼上致辞，成了一颗引人注目的“新星”。每次领奖，都使我的自信心有所增强。每次领奖之后最高兴的还是父亲，他会对自己的女儿赞不绝口。他会用真诚的赞美鼓励沉默寡言的女儿。

父亲会因为女儿的一点点成绩激动不已。在父亲眼里，自己的女儿是世上最可爱的女孩子；父亲的疼爱和信任始终是鼓舞我开拓人生之旅的最大动力。为了对得起父亲，对得起他对我的期待，我必须不断努力。

父亲的关怀是我可能开辟光明的道路。父亲是我开拓事业时的最优秀的参谋和顾问。像情人一样关心我的父亲却不幸患上了肠癌。望着因屡次大手术而消瘦下来的父亲，我觉得眼前一片昏暗，仿佛天将要塌下来。

“我要待在父亲身边服侍他，我要报答父亲对我的爱。”

在父亲卧病在床的日子里，我想把最多的温暖和关爱带给他。父亲的每一声咳嗽都让我心如刀绞。夜阑人静，我彻夜守候在父亲的卧室门口，直到早晨的阳光透过窗玻璃照在我困倦的脸上。

当我把悉心准备好的饭送到他面前时，父亲总会微笑?夸我：

“孩子，你做的饭菜味道很好。”

“我有一个非常善良、诚实的女儿。你真让我高兴，你使我活得更有价值。”

父亲的话带给我的是无比幸福的瞬间。至死我也不会忘记父亲说这句话时的音容笑貌。就在弥留人间的最后一刻，他把孩子们召集到身边，他要把最后的遗产留给孩子们。他要留下的遗产不是金钱和财富，他给每一个孩子都留下了一句话。他留给我的话是这样的——“亲爱的孩子，就像你的灵魂一天天完善，你的事业必定成功，健康和快乐将永远伴随你。”

还有比这更宝贵的遗产吗?

“父亲，您在即将告别人世的时候也在为女儿祈祷，您把最美好的东西给予了我，女儿一生都报答不了您的深恩!”

记得父亲在世时，曾和我谈起子女和父母之间的爱。那是在江畔，他望着江面上汹涌的波涛对我说：

“我爱护孩子，为孩子们创造各种成长的环境并不只是为了孩子们将来都获得成功。我只是想，爱是有回报的。而世上最宝贵的回报就是爱。”

如今，我把父亲给予我的爱又给予了我的孩子们。即使工作再忙，只要孩子们需要，我都会成为善良和蔼的妈妈。我热爱工作，但更热爱孩子，这是父亲教给我的莫大的人生智慧。

全玉敬模式应用：以爱解爱

在家庭解色的扮演中，父亲对成长有着重要的影响和作用。他代表着思想的世界、秩序的世界、纪律的世界、旅行和冒险的世界。如果将母亲比做大地，为安全保驾护航，父亲则是进入探险之旅的启发人和引领者，引导解决和应对路上出现的未知状况、各种难题。

有时父亲对孩子表现出的爱，也可能以严厉的方式，他们用语言或行动说明：只有达到要求才能为其所喜爱。

以爱解爱，就是把好意和勉励留下，用正确积极的心态来倾听，哪怕是批评的话。

3．母亲的教诲：做一名自强的妻子

3．母亲的教诲：做一名自强的妻子

“最重要的是要成为和丈夫平等的妻子，要抛弃婚后靠丈夫生活的念头。要想在家庭中获得同等的地位，做妻子的就一定要具备经济能力。当危机降临时，爱情可能只会成为生活的一部分而不是全部。能赢得丈夫真爱的妻子才会被看成有能力的妻子。”

小时候，我是一个非常谨小慎微而且懦弱的孩子。自小就和姐姐、妹妹一起学芭蕾、钢琴和小提琴，但在姐妹当中，我是学得最慢的一个，而且也缺乏才气。我爱好音乐，但摆弄起乐器来却不能得心应手。我能准确地把握音程，但歌唱得并不出色。

与我不同，姐姐和妹妹非常活泼、伶俐。与漂亮、伶俐、多才多艺的姐姐和妹妹相比，我呆头呆脑的，不会取悦于人。别的姐妹敢想敢说敢作敢为，而我却唯唯诺诺，亦步亦趋，老实到了只能勉强拾人牙慧的地步。

“咳，你怎么一点儿也不像我们家的闺女，你这性格真急死人了！啧啧。”

看来，妈妈对我这个二女儿颇有些哀其不幸怒其不争的感觉。我因为身体羸弱，常常躲在屋里安安静静地看书。静坐深思，读读写写成了我唯一的乐趣。我酷爱书籍，以至常常捧着书本沉入梦乡。不过，这并不能说明我是个出类拔萃的才女。

像我这样的孩子，要想获得妈妈的宠爱殊非易事，因而我只有刻苦学习才能赢得母亲的爱心。

由于不像其他姐妹那样聪明伶俐、才华出众，我暗下决心一定要用心学习。虽然和两姐妹相比，我在弹钢琴、拉小提琴上难以望其项背，但在学习方面，我决不能让妈妈失望。

每当我在桌前学习到夜深时，妈妈总是守候在用心苦读的女儿身边。如果我昏昏欲睡，妈妈就会把我领到屋外的路灯下给我读习题

集。在寒冷的冬天，用冰水让我洗脸提神也是常事。对此，我从未有过一句怨言。妈妈让我干什么我就干什么，绝对地顺从。

“上帝啊，赐给我智慧吧，我想成为一个充满智慧的孩子。”

我总祈祷上帝赐予我智慧。我虽然身体孱弱，但我总是祈求智慧，而不是健康长寿。我坚信，只要如此虔诚地祈祷，总有一天我会夙愿得偿。

莫非我的祈祷灵验了?我逐渐变得聪明起来。上学后的成绩也最好。从那以后，妈妈开始对女儿另眼相看了：

“不是才女虽然得不了第一，但第二还是能做到吧。看来，你属于那种学得虽然慢，但通过长期的努力仍能获得成功的类型啊。”

正如妈妈所言，我是个慢热型。开始时总比别人慢而且不够熟练，但我也有自己的优点，那就是通过长期不懈的努力不断进步的韧劲。那时我就明白了这样的道理：

“无论干什么，开始都不要失望，干任何事情都不要轻易灰心，我是个开始学得慢但却是个能持之以恒坚持下去的人。是个只要坚持下去就会做得比别人好的人。”

妈妈终于开始理解性格愚钝、有韧性的二女儿。于是，妈妈给这个温顺、听话、妈妈叫干什么就干什么的二女儿的爱，比善于坦陈自己主张也常与妈妈发生冲突的其他两个女儿更多了。从那时起，我明白了父母的爱也并非绝对的无条件。为了赢得父母的爱，子女应当付出自己的努力。

是妈妈使我形成了富于进取的女性人生观。我没听妈妈对女儿说过一次“孩子，将来一定要嫁个好人家过上好日子”之类的话。对女性应该如何生活，她在我们幼时就反复叮嘱：

“最重要的是要成为和丈夫平等的妻子，要抛弃婚后靠丈夫生活的念头。要想在家庭中获得同等的地位，做妻子的就一定要具备经济能力。当危机降临时，爱情可能只会成为生活的一部分而不是全部。能赢得丈夫真爱的妻子才会被看成有能力的妻子。”

妈妈谆谆教诲我们，无论什么时候都要努力提高自己的才能。她告诫我们，不要一心只想着找个好人家过上安逸舒适的生活，而应不断地提高自己的技术和能力。因此，我们从小应就形成了这样的观念：女性走向社会赚钱并不是丢人的事，而是明智的、堂堂正正的事。

在母亲的教导下，我从大学时代起就取得了各种资格证书。不仅取得了驾驶执照，而且还获得了英语、社会、道德三门课程的教师资格证，不仅学会了插花，还取得了厨师资格证。在国际服装学院还学会了服装设计。我学这些并不是为了提高自己婚后做为家庭主妇的教养。我逐一学习这些专门技术只是出于这样的一种想法：要做一名无论在何种情况下都具有竞争力的有才能的女子。我后来甚至还想学美容术，结果遭到妈妈的劝阻。因为当时社会普遍存在一种偏见，认为美容术低贱。

母亲教导我作为女性如何生活的人生道理：不要因为“自己是女人”就满足于现状，要拥有和男人同等的实力，不要埋没自己的才能，而要成为积极进取的女性。

或许现在仍有一些女性享受着高等教育这一社会给予的特惠，但却只将大学毕业证当作一种装饰品。当然，养育孩子，建立幸福的小家庭也是件很有价值的事，而且这种事可能比在社会上成为专家还困难。不过，接受过高等教育熏陶的女性，不仅对家庭，对社会难道不也应该做出一定的回报吗?自己专长、才智得到开发，却吝啬于对社会做出回报，只醉心于小我、小家庭的利益，“只要我丈夫和孩子更……”我们不应该成为这样的女人。

社会需要女性发挥作用的地方远比人们想像的要多得多。我们应当成为能够独立承担这些事务的积极的女性。如果不能成为在社会上谋得职业、承担专门事务的女性，也应充分发挥社会一分子的作用，做一些服务社会等有意义的事情。同时，这种受人尊重的社会生活本身对孩子们会产生巨大的表率作用

全玉敬模式应用：做自己的父母

当对父母的角色以爱解爱，会呈现一种全然新鲜的情感：意识到与其依赖对被爱的接受，不如通过自己的努力以获得爱。这种爱和理智成熟起来的心理能力将成为引导，使自身积极参与角色扮演，做自己的父亲，也充当自己的母亲。

母亲的角色常常说："我爱你，任何行为都不会失去我对你的爱，失去我对你的希望。"

内心中的父亲角色也常常站出来："我也爱你，不过你做错了，就要自己有担当。你必须改变你的行为方式才能得到我的认同。"

内心兼有这两种角色，就证明真的成熟成人了，在行为准则上，会清晰地做出"对"与"错"的标识。

在一个人的成长过程中，正是对父母的情感理解和反馈才获得自身思想层面的更高提升。

4．改变我人生的“小外交官”经历

4．改变我人生的“小外交官”经历

好像有那么一句话吧，“只要一出国，人人都是爱国者”。我本来很喜欢西方文化，总是梦想去外国学习。不过，和外国人接触越多，越觉得应该多了解自己的国家，更热爱自己的国家。做为一个韩国人，如果对自己的国家一无所知，那多“令人惭愧”呀!

1968年是墨西哥举办奥运会之年。我人生的转折点也出现在那里，那段经历我永生难忘。当时韩国刚刚出现“国际化”的概念。因而，政府决定选派代表组成墨西哥奥运会友好使团参加在那里进行的青少年夏令营。在那个青少年海外旅行毫无可能的年代，众多的青少年都希望自己能够成为选定的7人代表之一。政府根据学生实力、英语水平、家庭财力、品德操行等多方面标准选出代表。我做为YMCA(基督教青年会)的代表得以入选。

这固然在很大程度上反映了我的英语实力，但能够参加此行与父亲积极的支持也是分不开的。他认为，尽管一半的费用要自理，但这对我而言仍是个千载难逢的宝贵机会，因而积极地激励我“直接见识、领略一下更广阔的世界”。

成为青少年代表的人都不是普通家庭的子女，甚至还有金钟泌的女儿那样的高官或财阀的子弟。母亲拍了拍我的后背，告诫我“不要畏手畏脚”。在动身去墨西哥之前我们接受了几个月对友好使者的教育。

我们首先学的是熟悉西装革履及白手套等的标准穿着法。还有如何在宴席上做到举止优雅，如何行走，吃西餐的规矩等。为使笑容更甜美，我们还进行了微笑练习，结果练得嘴唇有时痉挛起来。为使发型潇洒，我们改变了土里土气的短发发型，并且烫了发。首次学起了西班牙语，英语学得也更用功了。

去墨西哥之前，我们先走访了侨胞较多的美国纽约。初到异邦，平生首次见识富饶、发达的国家。高速公路上，汽车风驰电掣；电动

扶梯，人只要上去，楼梯会自动上升；头回见到的升降电梯也令我惊奇不已。我将我的新奇见闻写信告诉给小朋友们：

“这里非常富饶、祥和，好比是地上乐园。在这样的地方生活简直就像梦境般美妙。我们在这里还见到了辛勤劳作的侨胞。啊，昨天我见到了自动上升的扶梯，只要站在上面，扶梯自己就动起来了。你能想像吗?”

这事现在看起来很好笑，可在当时，在韩国收到信的朋友，没有一个人相信我的话。他们反倒认为我变得怪怪的了：“这孩子到国外后脑筋是不是出问题啦!”

在那里，我们被称为“小外交官”。从那时起，我们就成了代表韩国的外交官。想到我的一举一动、一言一行都是代表韩国的，我有些微微发抖，但同时也感到无比的自豪。

我们抵达的墨西哥的沃克斯特佩克是座美丽的度假城。在异国情调的都市的草场，在幻想般的环境中，我们度过了如梦般的日日夜夜。由于出访前的教育而转为社交型的我深受各国小朋友的喜欢，因而获得很多社交舞会的邀请。在当时极为风靡的披头士音乐轻快的旋律中，我结识了很多来自各国的朋友。我极为新奇而又欣喜地领悟到，英语可以打破国家与国家、民族与民族间的屏障。

有趣的经历也很多。当时还举行了在青少年代表中选美的活动，我国金钟泌的女儿获得第二名，看到那位容貌并不算漂亮的姐姐获得第二，我们都气哭了。

由于和外国朋友相处融洽，我在讲英语时像换了一个人，安静内向的我变得非常活泼开朗。不过，令人非常痛心的是，一提起“高丽亚(韩国)”，外国朋友除了一声“啊哈，朝鲜战争”外，对韩国几乎一无所知。

“我们国家也应该富裕起来，如果成为发达国家，就可以更加堂堂正正地与世界其他国家的人平起平坐，那该有多好哇!”通过与外国人

交谈，我才明白，在这个广阔世界中，我们这个弱小的国家处于一种什么地位。

此后，我便忙碌起来：积极主动地向外国人介绍、宣传我们的国家。主动向人微笑，搭话，送韩国土产，为树立良好的韩国形象努力着。在“韩国之夜”的文化活动中，我连袜子掉了都不知道，起劲地跳着我国的舞蹈“撒尔朴里”，赢得了人们的掌声喝彩。看到我不遗余力地宣传韩国，带队的李秉熙团长及闵宽植长官总是“全女士，全女士”地称呼我，非常疼我。特别难忘的是柳寒铁先生对我说的话，他鼓励我：“你以后一定要成为一名外交官。只要进入社交界，你可能就会成为社交女王。”

做外交官?这可是我这个性格内向的人从来没想过的事。不过，通过当时的经历，我才发现在我内心深处潜藏着连我自己都不知道的勇气和积极进取的精神。由此，我获得了人生的自信，也做起了要成为一名有专门职业的女强人的梦想。青少年时期这次难忘的经历成了我人生的转折点。

好像有那么一句话吧，“只要一出国，人人都是爱国者”。我本来很喜欢西方文化，总是梦想去外国学习。不过，和外国人接触越多，越觉得应该多了解自己的国家，更热爱自己的国家。作为一个韩国人，如果对自己的国家一无所知，那多“令人惭愧”呀!

回到韩国后，我转变了生活态度。为了了解、热爱祖国的文化，我博览群书，同时还用了三年多的时间学习唱歌和古典舞蹈，对韩国民间“说话”、古家具、古董等也给予了关注。于是，我成了一名非常西化，同时又是最典型的韩国女子。

从那次经历之后，只要是出国，我就会牢记一点：我代表的是韩国。别人虽然不会把我看成是外交官，但我是个韩国人，我始终把自己视为代表韩国的民间外交官。我要比任何人都热爱韩国，我要为自己是名韩国人而感到自豪和骄傲，我要为此而努力。

我在同孩子们一起旅行时也总是叮嘱他们：“到外国旅行时，你们就是韩国。不要忘记这点。任何时候行为举止都要堂堂正正。”

我相信，小时，特别是青春期时的经验，是人生最重要的。在这个确定人生目标并使之具体化的时期，我们应该积极创造机会，以便看得更多一些，让这种体验也更生动些。我觉得比背一个单词、解一道数学题更重要的是，开阔视野、增长见识，难道不是这样吗?

回首前尘，我最感激父母的地方就是早早地让我体验到了这种经验。

全玉敬模式应用：走出去

观摩比较是自我提升，打开视野的最佳途径。把每一次的走出去都看成为交学费而学习。

要做到不虚妄，不浮夸。向内审视自己目标和能力，向外效仿、调整并适应。总有你涉及不到的领域。

时代是多变的没有固定模式的，利用“走出去”的机会加以揣摩并应用，才没有白交学费。

5．我不是独身主义者

5．我不是独身主义者

我相信自己的感觉，他则给予我坚实的信赖感。我和他虽然都两手空空，但我们很幸福。新生活开始了，我们充满了自信。

“我要结婚了!”

“什么，你要结婚?”

我要结婚了，这可是一大新闻啊，不仅朋友们和我的教授，就连我的父母都感到难以置信。我当时正准备出国留学。我改变了在国内攻读硕士的计划，向美国的研究生院发去了申请，下个月就要动身去美国了。已经和朋友举行了告别聚会的女儿突然提出结婚?起初父母虽半信半疑，但还是掩饰不住内心的喜悦之情。

“呵呵，我们正担心你死抱独身主义的念头不放，这下可算放心了。那，男方是干什么的?”

“就是普通的银行职员，在房产开发行上班。”

“什么?那么，他父亲是干什么的?”

“父亲已经不在了，是妈妈独自一人苦苦地将他拉扯大的。”

父母听了这话两眼瞪得溜圆。妈妈的嘴张得大大的，半天没合上。

“年龄呢?学历呢?”

“比我大7岁，清州大学毕业。”

“硕士学位怎么办?”

“暂时先放一放。留学的事结婚以后再谈不也可以吗?”

“呵呵，你呀!”

爸爸不住地笑，好像是觉得此事实在不可理喻似的。母亲则连连摆手当即表示反对，虽然已经做好了心理准备，但我仍感到父母的反对之强烈。

我是在一次偶然的机会结识他的。安排我们见面的不是别人，而是我的弟弟。由于常常出入银行，弟弟与他有了交情。弟弟说他人情味很浓，而且很有男人的豪爽气度，硬是缠着我与他见一面。

“初次见面，我叫李在沃。”

这是我初次和他见面。可奇怪的是，虽说是初次见面，但一点也没有不自然的感觉。我对他的第一印象，怎么说呢?是个“粗线条的男人”。

“你对妇女从事社会生活怎么看?”

我迫不及待地向他抛出了我最关心的问题。

“从事社会活动也好，在家中操持家务也好，重要的是女人也应该拥有自己的天地。那种形象真的非常美丽。不过，如果是大学毕业，比别人获得过更多优惠的人，那么与其窝在家中，不如到社会上去发挥自己的才能，这难道不更有价值吗?即便是女人，也应该想做什么就去做，我喜欢这样积极并富有生活热情的女子。”

他与我见过的几个富家子弟有些不同，他身上有种“特别的什么东西”。这种特别之处就是一个出身贫寒，通过艰苦的勤工俭学，完全靠自己独闯天下的男人所表现出的坦荡情怀。我不由自主地被他那坚毅的意志所吸引。不过，我还是感受到了很现实的矛盾斗争。

“我该离开这个给予我呵护、照料，安稳的安乐窝吗?我该主动跳入我从未经历过，可能非常艰辛的苦境中吗?我真的能够忍受吗?”

只要选择了这个男人，我就得抛弃一直享受的平静、安宁的环境，虽然我是那样迫切希望自立。但是，一旦这样的机会真的摆在面前，需要我抉择时，才发现这并不是件易事。

在大学时期，我定下了5条择婿条件：第一，必须是基督教徒；第二，父母双双健在；第三，年龄相差不大；第四，具有一定的经济实力；第五，一流大学毕业生。只要符合这个条件，那么，无论是经济条件，还是人品应该都不错了。这可以说包括了所有女子要求的条件。

不过，通过他，我一瞬间便明白过来：我选择丈夫附加条件是多么令人羞愧与俗气呀。5个条件，他虽然没有一条符合，但他身上有可以与那5条相抵仍绰绰有余的“特别的东西”。我一眼就能看到那种东西，我决定清除心中所有的矛盾。

“对，就这么着，哪怕稍稍推迟我的梦想，也要同他结婚!”

在男朋友与父母见过面后，总担心女儿会受苦的母亲仍执意反对。

“什么是穷，你知道不知道?你是怎么长大的?你绝对受不了那种苦。在你有病的时候，那人恐怕连药费都拿不出来!”

母亲对女儿给予了很高期望。将寄予全部希望的女儿嫁给一文不名的穷青年?不仅女儿的前景令人堪忧，自尊心也会受到重挫，要接受这种现实更是不易。我也理解母亲的痛苦，但我无法放弃他。

周围人的担心与忧虑更是不比寻常。就连朋友们也不停地向我提出一些不知是忠告还是贫嘴的话令我痛苦：“你这下恐怕没好日子过了。”“爱只是瞬间的事，还是要现实些。”“怎么搞的，怎么会遇到这么不般配的人，你们肯定不会长久。”等等，等等。

是好，是坏，母亲没有说什么。在经过长时间的深思熟虑后，父亲艰难地说出了这样一句话：

“看他两眼炯炯有神的样子，像是位豪爽、干练的青年。我也认为在婚姻问题上，爱情比其他条件更重要，嗯……虽然我对你的决定还不完全理解，但这次还是再相信你一次。不过，有个条件。”

“什么条件?”

“如果不是基督徒，我绝对不能接受。”

在好不容易获得父亲有条件的许可后，生长于佛教家庭的丈夫不惜放弃自己的信仰。他心甘情愿地做一名基督教徒，他跑到父亲跟前发誓这一生都要做一名基督徒，并且苦求牧师，在结婚仪式前接受了洗礼。

我相信自己的感觉，他则给予我坚实的信赖感。我和他虽然都两手空空，但我们很幸福。新生活开始了，我们充满了自信。

与其接受一幅粗糙的画，不如干脆从一张白纸开始!得到一张可以在上面随心所欲尽情勾画的白纸，我是多么地幸福啊！我要利用这次机会，试试我的能力究竟有多少!

如果说，对他——那位给了我不依靠任何人而完全靠自己生活下去的机会的人——我反倒只有感激，这是否太过分地自信了?

全玉敬模式应用：先成家还是先立业

遇到一个心仪适合婚姻的人，而事业的基础也面临着奠基，要如何选择呢?

说到先成家还是先立业，要看具体情况。家，绝不是形式上的结婚+房子。业，绝不是形式上的金钱+地位。如果另一半充分认同你的理念，支持你的创业，至少不阻拦，那么无论对方是出现在事业之前还是之后都是最大的支持。共同的事业方向、价值观，是两个人互相支撑的基础。

换句话说，如果缺少理解，即使找一个人，领了证，买了房，这个小归属可能会带来的暂时的小热闹、小快乐、小幸福，但也同时承受着工作、收入等方面的生活压力和创业不被支持的苦恼，也就因此失去了真正追求事业的信心和时间;

如果是创业不执著呢，即便办了公司，领了执照，签了几笔单，但缺少长久的打算和规划，那么这也不是真正的业，只是一个办公场所而已，只是暂时让你有事可做。

所以，先成家还是先立业并不在于形式和先后，心里有家，心里有业，才是真正的成家立业。

6．从女儿变成妻子

6．从女儿变成妻子

我想起了关怀备至的爸爸说的那句话：“穷人的难处，你不太清楚。”回来的路上，丈夫紧紧地握着我的手，望着他，我很清楚他心里不知有多么地感激我。这一瞬间，我从一个不懂事的女儿变成了一个现实的妻子。

“这，用于结婚费用吧，你看着准备吧。”

接过他递过来的信封，我很高兴。本来就因为他家境困难并没有希望他拿什么，因而看到他居然还拿出信封，我激动不已。我就像捧着一个宝物般地捧着那白色的信封，战战兢兢地将它拆开，我那感激之情顿时化为乌有。

信封中只有30万韩元。用这点儿钱买礼物?在银行上班的男人不可能不知道现在的行情。但我什么话也没说。

“是，我知道了，谢谢您。”

我只说了这么一句话。或许是不想让他的心情更沉重。反正我是以一种感激的心情接受那个信封的。我用那30万韩元买了礼物。只买了一个嵌着芝麻粒大的钻石的戒指，30万韩元便用光了。我又动用了我的一点儿积蓄，搜遍了百货商店，买下了一块最漂亮的金表。我对谁都没有说，那是一块3万韩元的冒牌货。不过它非常漂亮，并不逊于价值300万韩元的手表，而且也的确没有一个人说那块表是3万韩元的表。我们在方背洞租下了一间公寓。爸爸考虑到我的生活情况，为我们准备了充足的结婚费用。

我把钥匙交给丈夫，让他参观了我们的新房。在开门进去的一瞬间，丈夫惊呆了。我的用品全都是为了生活方便而购置的生活必需品。而丈夫的，或婆家的东西，虽然不是有意突出他们，但为防万一，我准备得非常小心。转遍全屋，丈夫也没说什么话。我对没有误解并接受了爸爸好意的丈夫和婆家颇为感激，对爸爸也是一样。

他带来的东西只有满满一书包的书和一部照相机。但我觉得他带来的行囊比我所布置的豪华新房更漂亮、更珍贵。

一天，爸爸把我叫到身边说：

“你也看到了，这房子布置得多好哇!你们现在还缺什么呀?这么起步的夫妇可没几个呀。非得去蜜月旅行吗?我看还是取消蜜月旅行到宾馆住一宿吧。如果同意的话，费用我出。”

“什么?”

我被爸爸突如其来的话语弄得晕头转向。

“孩子，你一直过着富裕的生活，可能不太了解苦日子是怎么过的。蜜月旅行的费用对你来说可能算不了什么，可你有没有站在小李的立场上想过?”

“爸爸!”

尽管女婿并不很合爸爸的心意，但爸爸仍牵挂着女婿，连如何减轻女婿的负担都先于我想到了。爸爸对女婿的关心和爱护使我感到胸口热乎乎的。不过，蜜月旅行将是人生最值得追忆的经历，连这都要放弃可就太可惜了。

“爸爸的意思我懂了，实在是感谢您。不过，蜜月旅行对我们来说是具有巨大人生意义的事，我们不能不去，不过，我们会过得非常节约，非常俭朴。”

蜜月旅行的目的地定为扶余。因为我曾跟爸爸一起旅行过很多地方，而其中印象最深的地方就是扶余。我想和丈夫携手再去一次扶余，那同爸爸一同游过、令人追忆的地方。于是，扶余再次成为令我难忘、留下更多追忆的城市。

来到扶余后，我们住进了一家小旅馆。房间小而俭朴。不过，我觉得那房间比我去过的任何一家大饭店的房间都华丽。在扶余一家饭馆和丈夫一起喝过的那碗排骨汤比任何一家大饭店的排骨汤更令我回味。

我们漫步到江边，租了一条小船，他咯吱咯吱地摇着橹载着我向江心划去。半晌没开口的他忽然脸上露出了笑容并开始放开喉咙唱起歌来。

“白马江的月夜，水鸟在歌唱……”

这首歌与他那洒脱的性格十分相称。迎着瑟瑟的江风，伴着咯吱咯吱的摇橹声，头一回听他唱的这首歌，比任何一部歌剧中的咏叹调都更悦耳动听。

“玉敬，要是能让你做更带劲的旅行该有多好，你不感到惋惜吗?”

“不，不会有比现在更带劲的旅行的。听到你刚才唱的这一首歌，我就已经感到无比的幸福了。”

我那时才明白，蜜月旅行其本身，就是极为美妙、华丽的。两个走在不同的人生路上的男女相遇，首次结伴同行的天地，营造两人世界新生活的旅程，这本身不就是很美丽的事吗?我真想劝劝那些浪费外汇误以为只有到国外旅行度蜜月才有情调的新一代青年。

蜜月旅行，单就两个人同行就已经够美妙了，要另寻一处更有意思的旅行目的地没有任何意义。这不仅因为现在正经历金融危机，对蜜月旅行而言，再贵重的饮食、多么辉煌灿烂的大饭店，都无法带来两人相互给予的那种喜悦和兴奋。在新婚旅行期间，注意力也无暇顾及其他。

不过，第二天我就执意要回首尔。华丽的扶余蜜月旅行有两天一宿也就足够了。我想起了关怀备至的爸爸说的那句话：“穷人的难处，你不太清楚。”回来的路上，丈夫紧紧地握着我的手，望着他，我很清楚他心里不知有多么地感激我。这一瞬间，我从一个不懂事的女儿变成了一个现实的妻子。

在回首尔的路上，我的心已经拉回到现实的地面。

全玉敬模式应用：蜜月旅行地的选择

也许在婚前，两个人就积累了共同出游的经验，但任何一次出游也不及蜜月出游的珍贵。不仅是山水为情之凭证，还因为旅途更能体

会互相扶持彼此照应的婚姻要义。

预算：正值新婚，不宜太铺张，婚事已经是一次大花费，旅游的开销要控制。“豪华行”不如“浪漫行”。

时间：根据各自假期做谋算，至少要留出2～3天的缓冲期，以免上班时过于疲惫。

方式：适于自助游。跟着团队走往往走马观花行色匆匆，蜜月不蜜。

7．每个人都有低谷的时候

7．每个人都有低谷的时候

我应该这么生活吗，为了豆芽与人争来吵去?我应该这么紧巴巴地过日子吗，连一瓶断奶食品都不能随便购买而焦心不已?不!我绝不是那种甘于寂寞的女子!何况，现在我不还拥有了极为疼爱的李皙吗?爸爸为我提供了富裕的生活和见识广阔世界的机会，我也要像爸爸那样为这孩子敞开通往那种生活的大门。我曾经得到过的，我也要让他得到，不，他将得到的应当更多。对，从现在开始，我要干我的事业!我一定会成功的。

新婚生活本应像甜梦一样令人陶醉，可我的新婚生活却让我开始品尝到了现实的苦涩。

说实话，这责任完全在我自己。丈夫是不会理解我的苦处的。

当时在公司表现不错而升为代理的丈夫，月薪为8万韩元。与丈夫以前所过的穷日子比，我们的新婚生活算是过得相当不错了，可同我以前的生活比，则连边儿都沾不上。丈夫和我在经济观念上的差异，我在婚前已经预想到了。我不会就生活上的拮据而对丈夫说这说那，唠叨不休。我不能因自己是大户人家的闺女而给丈夫平添心理负担。既然丈夫是我自己选的，我就必须承受、忍耐这些。

丈夫的工资我几乎是一分钱当两分钱用，过着一种精打细算的生活。也许我过的这种生活总令爸爸牵挂吧，他常到我们家来。而且往往从家中带来各种各样的菜给我们。

“爸爸，吃午饭吧。”

“那么，就尝尝我们的女儿准备的午餐?”

可一坐到饭桌前，爸爸就愣住了。他久久地凝视着桌上的菜碟，北方出身的爸爸总喜欢饭菜准备得丰盛些，而女儿布置的饭局却令他不知所措。桌上的每样菜量都很少，只要用筷子夹三四口就没了。煎黑背鳗也屈指可数。

“孩子，这是怎么回事?”

“什么怎么回事?”

“你就是这么过日子的吗?这还不够塞牙缝的哪。”

“爸爸您也真是，我是按着一顿饭的菜量盛的。”

“冰箱在哪儿，让我看看里面都有什么?”

爸爸猛地拉开了冰箱门，里面全是一些包装好的不足拳头大小的塑料袋儿。洗好、收拾利索的鲜鱼被分成了一块块，肉也按做汤的份量包成一块块，各种菜料也都分成少量包得好好的。

爸爸常常把这天女儿准备的饭菜挂在嘴边取笑我。“玉敬他们就着三条黑背鳗就能把饭吃下去。”不过，取笑归取笑，他对女儿的倔强还是蛮理解的。

我的妈妈开始攒钱时，也非常节俭，她甚至要在米桶上划上线，按着每月食用的份量将线划好，哪怕余下一点，也要立刻盛出来卖掉，换成钱一分一分地攒起来，终于积攒下家业。是青出于蓝吗?对比自己还吝啬的精细的女儿，父母给予了充分的理解。

挂念省吃俭用的女儿，准备了丰盛的饭菜邀我们去吃。面对从不要求父母买这买那吃的女儿，爸爸发了脾气，执意买来食物让我们带回家。

光靠丈夫的工资，我们过了两个月。不过，勒紧裤腰带也是有限度的。怎么盘算也不是个事。日子倒是可以勉强维持下去，可要储蓄根本不可能。这么下去根本攒不了钱。

我马上给爸爸打电话向他讨教。

“爸爸，过日子怎么这么难哪?这样下去好像根本攒不了钱，教我点儿诀窍吧。”

“哈哈，玉敬啊!攒钱的事，开始是最难的，开始从1万韩元攒到100万韩元很难，再从10万韩元攒到1000万韩元又难了。但只要攒到这些钱，以后就越来越容易了。孩子，不要觉得这太费劲儿，要坚持。”

我那时还不能完全理解爸爸的教诲，但我却从爸爸的鼓励中获得了勇气，决定按爸爸说的去做。有了9万韩元就奔10万韩元努力，攒了90万韩元就奔100万韩元使劲，为此，我们连公共汽车费都要尽量省下。真的，那时是我们最困难的时期。

在生活紧巴巴的时候，有哪个家庭主妇没有在市场因买豆芽而发生争吵。我也是如此。不过，看到卖豆芽的老大娘粗糙的手掌，我却产生了别样的想法。

“不，不能这样，我不能像这位老大娘那样靠卖这一把一把的豆芽生活。对，我要重新挣钱。”

我又重新打起了工，当然是教英语。我全身心地投入达到近乎完美的程度。我将打工的钱放到丈夫的工资里。不过，我没有将那笔钱用于支出，而是全部存了起来。

以后，我们生下了第一个孩子。儿子李皙是12月隆冬时节出生的。儿子十分惹人喜爱。他在我怀中蠕动产生的幸福感并没有持续太久。我听到首尔大学1月招录公费留学生的消息，早已淡忘的梦想重新萌发。

还没过三七日(生下孩子第21天)，我就冒着寒风去了首尔大学。当时，脸上的浮肿尚未褪尽，乳汁还在不停地流淌，我将胸部裹得紧紧的。听大人说产后不能受风，我用头巾将脸包得密不透风，只留下两眼露在外面。一进入考场，就觉得好像人人都在不住地打量我。

一看考卷，我两眼发黑。好不容易打起精神正在答案时，突然觉得有什么东西落在膝盖上。这怎么可能呢?缠得那么紧，奶水居然还是从鼓鼓的胸部嗒嗒地滴落下来。眼泪哗地涌了出来。慌乱之余，我的双颊变得滚烫滚烫的。

尽管考得那么辛苦，但结果却是不合格。不过，我没有灰心。相反，我并没有放下书本，我又琢磨起新门道来。我又给即将结束研究生学业的丈夫看起论文校对来。当然是为了节省看校对的费用。我还

为造船公司翻译过英文文件。在身子康复阶段，我一面继续在家干些力所能及的零活，一面冥思苦想。

终于，我得出了一个结论。

“这并不是我所向往的生活!我绝不是这种平庸的女子!”我感到仿佛有什么东西腾地从胸口窜了上来。

我应该这么生活吗，为了豆芽与人争来吵去?我应该这么紧巴巴地过日子吗，连一瓶断奶食品都不能随便购买而焦心不已?不!我绝不是那种甘于寂寞的女子!何况，现在我不还拥有了极为疼爱的李皙吗?爸爸为我提供了富裕的生活和见识广阔世界的机会，我也要像爸爸那样为这孩子敞开通往那种生活的大门。我曾经得到过的，我也要让他得到，不，他将得到的应当更多。对，从现在开始，我要干我的事业!我一定会成功的。

我感到压抑在心头的郁闷在一瞬间便烟消云散，我感到神清气爽。我感觉我全玉敬又变得生气勃勃起来。

全玉敬模式应用：“过日子”的重点

当把自己置于婚姻当中，一个人的生活扩展为共同的生活，这种方式，说白了就是过日子，重点不在于“日子”，而在于“过”，“过”就是经营，适应，我中有你，你中有我。

对改善经济环境的认识上，首要的是摆正位置。婚姻关系中并不存在谁养着谁的逻辑，“夫”“妻”都是家庭的参与者，谁也不能置身事外。

还要认识到：提高生活质量是生活的重要内容但不是全部内容。同生活的其他方面一样，当价值观存在差异时也会引起冲突，不可能消除所有冲突，但可以尽量地减速弱或降低冲突。在理财或外出工作等改善经济状况的问题要达成一致，哪怕在家务分担这样的小细节上。

8．走到丈夫前面

8．走到丈夫前面

我首先考虑的不是哪种项目今后前景光明，而是我干什么最有可能干好。只有这样，才能获得最高待遇，不是吗?我借鉴大学时的经验，决定办一所英语学院。迄今为止，我所得到的待遇是最高的。由于英语实力在那儿摆着，我比任何人都有信心。

“什么?你要创业?”

“是的，从现在开始，我要开自己的事业，办学院。”

“我说，咱们可是什么都没有哇。两手空空创什么业?”

“你不是要反对吧?资金问题我已经想好了。这点你不用操心，我只要你给我勇气。”

我的话，丈夫半信半疑。“也许这个女人已经想好了吧”，尽管有些忐忑不安，他还是保证要积极协助我的计划。

我的创业成功论之一：从自己能干好的地方着手。

我首先考虑的不是哪种项目今后前景光明，而是我干什么最有可能干好。只有这样，才能获得最高待遇，不是吗?我借鉴大学时的经验，决定办一所英语学院。迄今为止，我所得到的待遇是最高的。由于英语实力在那儿摆着，我比任何人都有信心。

能干好的事与自己喜欢的事是一脉相承的。只有喜欢才能干好，只有喜欢才能长久。教人学习会给我带来巨大的喜悦。特别是我很喜欢孩子，这种性格与这项工作实在太对路了。

我的创业成功论之二：观察钱流向哪里。

第二步就是寻找有钱多的地方，具有很强购买力能以最高价格购买我英语实力的集团聚集的地方，那就是正在开发中的已进入复兴期的盘浦、狎鸥亭等江南区。

“对，要办学院，就要从最有市场的地方开始。”

我当即动身前往江南去看已经竣工的公寓楼。生下第一个孩子还不到百日的女人，脖子上缠着围巾就跑到房屋介绍所探头探脑，东跑西颠地活动开了。我在旧盘浦选了一所公寓。将原来住的公寓退掉后仍有大笔款项的缺口需要添补。于是，我跑到娘家进行谈判。

“嗯，我要干个项目，我是来借项目资金的。”

看到来借项目资金的女儿理直气壮的样子，父母觉得又好气、又好笑。不过，对女儿立志创业的想法，爸爸还是赞成的：

“你要创业，我们当然不会拦你，但是如果要买房子，我不可以给你买吗?”

“不，爸爸，您把那钱借给我吧。我一定会取得成功并把钱还给爸爸，真的。每月2分利，分文也不会少。”

当时，我在脑海中已经勾画出了成功的瞬间的景象。我不想听人说我是靠着娘家给买下的一间公寓获得成功的。依靠爸爸的经济实力固然可以使起步更容易些，但这会有损我未来成功时的光彩。我之所以表现出了比少女时更强的自尊心，是因为我怕拖累我的娘家，或许还会伤害丈夫的自尊心。

“总不能因为一所公寓而让丈夫成为看娘家脸色活着的男人吧?”

爸爸毕竟不是简单的人物，在一瞬间，他便调动起了作为一个企业家所特有的敏锐触觉：

“玉敬啊，可我怎么才能相信你能成功，并把钱借给你呢?”

“爸爸是个企业家吧?而且是赚了大钱的企业家吧?那么，就用您那企业家的眼光对我做出判断吧。您认为我开始的事业会遭到失败吗?从我所表现的可靠与信念看，您不觉得我还像个事业型的人吗?我有充分的自信获得成功。我也有这样能力。将钱借给这样一位企业家，对爸爸来说是个有利可图的投资。收回本金不说，还会获得丰厚的利息，您会白白错过这个机会吗?我作为一个企业家，相信爸爸的眼光。”

我尚未开始创业就俨然以成竹在胸的企业家自居，反而要求爸爸亮出企业家的胸襟。爸爸并没有在意女儿提议的唐突，他哈哈笑着应

允借钱给我。经过几天的深思熟虑，我决定不依赖爸爸，干脆独立自主白手起家。面对独立性过强的女儿，爸爸感到非常遗憾，但我不想让别人说我以后的成功是由于爸爸的缘故。我决定在我们掌握的钱款范围之内寻找新的公寓开始我的事业。

当时流行将公寓兼做办公室用。我也采用这种形式搬进了学习风气很浓的盘浦的公寓，迈出了我事业的第一步。

我创业成功论之三：稍微超前一步。

要想获得事业成功，并不需要过于超前。过于超前反倒容易遭致失败。最重要的是，要好好观察当时的趋势，并予以正确的解读。然后，只要比别人先行一步，事业就会风调雨顺。

无论是谁，英语都是必需的，这种想法逐渐进入我的脑海。无论花上多少钱，怎么也得把英语学好。这是每个人都心知肚明的。于是，将钱投资到英语上的念头越来越强。英语还是很有前途的，而且那时江南不是连一所像样的大型英语学院都没有吗?

还有，我发现了一个可以领先于既有学院一步的项目，那就是与外国人会话。现在美国人会话虽然是必不可少的，但当时还没有一个学院开设美国人会话这门课。因为外国人讲师很难聘请到，而且也没有一个人想到应该聘用外国人。

招聘外教是我们的首要任务。在这个问题上，丈夫积极出马。只要银行业务一结束，他就四处奔波物色讲师。到外国人较多的地方四处打探，只要听到哪里有学位较高、有教师素质的人，就会立刻赶到那里，收到履历书后，经过我直接面谈，我们录用了几位最适合我们办学的外教。

办学准备一项一项进展得很顺利。我没命地工作着。看到开始时好像根本不可能实现的办学计划一件一件地得到落实，丈夫对我说：

“你真是个有眼光的女人，你比我更像个企业家呀。我的手掌心已经不能完全容下你这个女人了，哈哈哈。”

“妈呀，您说这是什么话呀?我这么个小女子，您的掌心怎么容不下呀?”

不过，听着丈夫半真半假的戏言，我倒并没觉得不受用。

全玉敬模式应用：争取伴侣的支持

也许在财力上你根本不须借力，你完全仰仗自己。但这并不意味着你就要撇清伴侣，只身上路。

初次创业好比初次野营，你需要邀请他这个同盟者，即便是作为精神上的陪伴者也好，这会增加你面对困难和失败的勇气。否则，你面对的可能是数落唠叨，严重的还可能是阻挠和破坏。

争取他的支持，还有一层考虑，在创业的做大期和艰难期或许会以你们的财产房屋作抵押以渡过难关；如果你还停留在幻想成功辉煌时踌躇满志，而一想到这些就手心冒汗心惊肉跳，那么还是安心的找个还有些前途的工作吧。

9．二十五岁，我迈出成功的第一步

9．二十五岁，我迈出成功的第一步

我选择了最高级的白纸。四周印上深色草绿色框线，中间用醒目的大字只印上一句话：“以希伦特梅苏德(沉默法)学英语”，下面用小字印上“外国人负责指导会话的小型学习班”这样简单的内容和公寓号码及电话号码。我并没有把所有的信息都印上去，我使用的是一种用醒目的内容诱发人们好奇心的广告术。这种广告技巧最近虽然常用，但在当时却属于陌生的、独特的广告法。

我的手中只有50万韩元。我决定将其中的一部分用于学院的广告宣传。既然追求的是最佳的教学，就应将这种追求最佳的意旨表现出来，为此，我在广告宣传上绞尽了脑汁。

首先是印广告。我选择了最高级的白纸。四周印上深色草绿色框线，中间用醒目的大字只印上一句话：“以希伦特梅苏德(沉默法)学英语”，下面用小字印上“外国人负责指导会话的小型学习班”这样简单的内容和公寓号码及电话号码。我并没有把所有的信息都印上去，我使用的是一种用醒目的内容诱发人们好奇心的广告术。这种广告技巧最近虽然常用，但在当时却属于陌生的、独特的广告法。

如何散发这些广告呢?我和丈夫，以及主动站出来帮助我的妹妹一起琢磨起来。

首先想到的是贴在公寓的墙上，这是用得最滥的方法。还有个方法是夹在报纸中散发。除了这两种，难道没有更好的办法了吗?丈夫忽发奇想：

“有啦!这个公寓车不是很多吗?把广告夹在车窗刮水器下，这样，他们上班时一定会打开看的。”

近来，在各公寓周围盛行的这种方法恐怕就是我们首创出来的吧。

一到晚上，丈夫和妹妹就骑着自行车去四处张贴广告或将广告夹在车窗刮水器下。虽然直到很晚才会筋疲力尽地回来，但他们干得非常起劲，不知疲倦地忙碌。

干事业就应该身体力行，过于看重形式只会落得个血本无归。不要想着雇些人来，而应当亲力亲为，减少人力的浪费，这是上策。

我也亲自拎着广告出马了。凌晨4点，急忙起床，夹着广告和丈夫一起到报纸发送所。我们还带去了充足的面包和牛奶。

“您好!一大早就开始忙碌，真够辛苦的。”

我们满面笑容地向发送所职员问安。将广告与面包、牛奶一同交给他们。我们想到他们一大早出来一定没吃早饭，所以特意准备了食物。由于我们这小小的诚意，原来还冷冰冰地问我们“什么事?”的职员，渐渐不那么冷漠了。尤其令他们感到惊奇的是年轻夫妻的热诚。

每天早晨，我们都无一例外地来到发送所，和他们一起交谈，分发给他们广告，他们也渐渐开始对我们友好起来。后来，他们生怕漏掉我们的广告，哪怕一张也要硬塞入报中，显得比我们还要热心。我们打心眼里感谢他们。

学院开学的日子快到了。广告发出去之后，我们家的电话便响个不停。

“你们那里到底是干什么的?”“希伦特——梅苏德是什么意思?”“真的是外国人教吗?”“家庭主妇也能学吗?”等等。问题不断，电话频频，显然，广告产生了效果。

“不过，真的会有那么多人来这儿学英语吗?他们真的宁可付出超常的学费也要学习英语吗?”

我半是期待半是不安地焦急地等待着。

1977年4月1日，我的学院终于开学了。

从早晨开始，我的心就怦怦直跳。我精心地把头梳上去，是为了让自己看起来不至于太年轻。我虽然年轻，但我不想给人留下毛孩子办学的印象。

“我要以老练的教师形象迎接第一批学员。”

我穿着整齐的西服站在镜子前。这种装束，给人一种干练、亲切感，而且不乏风度。

“这么穿够完美的了。怎么感觉有点像妓女，这么精心打扮等待客人的样子。哈哈。”

我深吸了一口气，让心情平静下来。

“玉敬，你已经尽自己最大努力了，不管结果如何，我已经满足了。”

学院从第一天开始就门庭若市。客人蜂拥而来，家里无立锥之地。孩子们、家庭主妇，甚至连公司职员也纷纷涌来，想学一学“全玉敬式英语”。

这就是我最初的事业，这是令人激动的瞬间，在这一瞬间，我看到了成功的前兆。

这年我25岁。

全玉敬模式应用：迈出第一步

在推销员还没有使用电话进行营销之前，美国的商品推销员采用挨家挨户上门方式推销商品。为了避免在商品未介绍完之前门被关上，推销员会把一只脚先伸到门里边，“把一只脚先伸到门里边”促成了生意达成的可能性。Get a foot in the door的意思就是：为了达到一个目的迈出了第一步。

尽管你可能离达到目的的距离还很远。但你必须迈出第一步，第一步可以是印发小广告，可能是电话推销。当你消除恐惧，克服压力，第一步远没有你想像的那么难。

尽可能试试从?单开始。如果是文案工作，一尺案头就够了；如果是上门推销，一只夹带产品的公文包就够了；如果是当街售货，一个手推车就够了。

不管手里有无资金，都不意味着你一定要铺张去做事。除非必要，否则不是一定要在开始就注印好名片印好宣传彩页，不是一开始

就有必要推行你所谋划的企业文化。更不要拿着一大笔钱，借一大堆贷款去创业。

简单可以降低成本，降低成本就等于是间接创造了利润，最关键的是创业的压力相应降低，心态就不会太急，凡事也就容易按部就班，这样就会少些风险，创业也就更容易成功。

全玉敬简历

全玉敬简历

女，韩国人，教育咨询家，首尔艺术留学院 院长， 美国教育咨询家协会(IECA) 会员（Certificated Educational Planner）。

学 历

1971. 02 首尔淑明女子高等学校 毕业

1975. 02 梨花女子大学 毕业

1984. 02 韩国外国语大学 教育大学院 毕业（英语专业）

1990. 05 New York Institute 英语教学法 研修

1991. 06 Harvard 大学 Summer School， Business Case Study 课程 研修

1996. 12 梨花女子大学 情报科学 大学院 最高经营人课程 研修

2004. 03 延世大学 行政大学院 研修

工作经历

1976. 03 曾任 韩国三湖外国语学院院长

1976. 03 曾任 国际妇女会 (SIWA) 韩国语讲师

1982. 03 曾任 国际幼儿园园长

1989. 03 首尔艺术留学院院长

1992. 01 女苑“海外留学导游”连载， 历任1年时事评论员

1993. 01 女苑“全玉京院长的大使夫妇探访记”连载，3年内探访32个国家

1994. 02 曾任韩国艺世兰株式会社会长

1994. 05 美国教育咨询家协会(IECA) 会员

社会活动

1968. 10 Mexico Olympic 青少年 Camp 韩国代表

1982. 07 现任 江南区韩日亲善协会 副会长

1985. 02 曾任 江南区妇女协会 会长

1986. 03 曾任 江南区学校，新村庄母亲会 副会长
1991. 06 民族和平统一咨询委员
1992. 09 世界韩民族女性文化交流展 韩国代表
2004. 01 现任 国际妇女会(SIWA) Gallery Tour 担当

著作

1995. 02 出版《和妈妈一起读的早期留学的向导》
1999. 10 出版《女人渴望反乱》
2000. 08 出版《美国早期留学的成功向导》
2000. 08 出版《韩国妈妈们都疯了吗？》
2004. 09 出版《早期留学100%成功的安心秘诀》
2005. 07 出版《早期留学一定要知道这些》
2006. 02 出版《美国名门私立学校160》